

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

МАКРОЭКОНОМИКА

ТЕОРИЯ И
РОССИЙСКАЯ
ПРАКТИКА

Четвертое издание

КНОРУС

ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МАКРОЭКОНОМИКА

ТЕОРИЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Под редакцией профессора А.Г. Грязновой
и профессора Н.Н. Думной

Четвертое издание, стереотипное

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



МОСКВА
2007

УДК 330(075.8)
ББК 65.012.2я73
М16

Учебник удостоен
ПЕРВОЙ ПРЕМИИ
в номинации «Экономика»
на конкурсе «Лучшая научная книга 2005 года»,
проводимом Фондом развития отечественного образования
среди преподавателей высших учебных заведений

Рецензенты:

В.В. Герасименко, проф. кафедры «Политическая экономия» экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, д-р экон. наук,

И.П. Николаева, заведующая кафедрой «Экономическая теория» ВЗФИ, д-р экон. наук, проф.

М16 **Макроэкономика. Теория и российская практика** : учебник / под ред. проф. А.Г. Грязновой и проф. Н.Н. Думной. — 4-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2007. — 688 с.

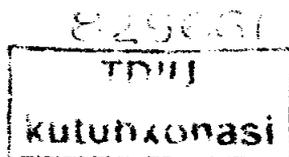
ISBN 978-5-85971-779-8

Учебник написан коллективом ученых Финансовой академии при Правительстве РФ. Макроэкономика как самостоятельная дисциплина изложена в строгой логической последовательности и отражает результаты научных исследований и разработок современной экономической теории и российской практики.

Особое внимание авторы уделяют теоретическим основам макроэкономического анализа, роли государства в рыночной экономике. Данный учебник отличается тем, что в нем сделан акцент на тех проблемах, решение которых в наибольшей степени отвечает потребностям развития национальной экономики России, в частности подробно излагаются проблемы макроэкономического равновесия на уровне регионов. В учебнике также содержится представительный материал по истории макроэкономики. По каждой теме даны методические ориентиры.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов и вузов, слушателей системы послевузовского образования, экономистов-практиков.

УДК 330(075.8)
ББК 65.012.2я73



ISBN 978-5-85971-779-8

© Коллектив авторов, 2007
© КНОРУС, 2007

Предисловие ко второму изданию	7
Введение	11
РАЗДЕЛ I	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	
ТЕМА 1 ПОНЯТИЕ О ВОСПРОИЗВОДСТВЕ.	
СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ	
1.1. Народнохозяйственный кругооборот	19
1.2. Теоретические проблемы национальных счетов	25
1.2.1. Проблема идентификации товара или услуги	25
1.2.2. Проблемы двойного счета и не поступающих на рынок благ	30
1.3. ВВП как основной показатель производства и потребления	36
1.4. Основные макроэкономические показатели	47
1.4.1. Система национальных счетов	47
1.4.2. Национальное богатство	56
1.5. Модели воспроизводства	60
ТЕМА 2 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ	
2.1. Общее и частичное экономическое равновесие. Сущность общего (макроэкономического) равновесия	64
2.2. Макроэкономическое равновесие в модели «Совокупный спрос – совокупное предложение»	70
2.3. Анализ потребления, сбережений и инвестиций как составных частей совокупного спроса	82
2.4. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия. Теория мультипликатора	92
2.5. Макроэкономическое равновесие в модели IS – LM	101
ТЕМА 3 ЦИКЛИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.	
ФОРМЫ КРИЗИСОВ	
3.1. Сущность и причины экономического цикла	107
3.2. Фазы циклического развития	116
3.3. Современные особенности экономических колебаний	120
3.4. Основные формы кризисов	123
ТЕМА 4 БЕЗРАБОТИЦА	
4.1. Безработица и ее основные формы	130
4.2. Последствия безработицы	148
4.3. Теории безработицы	151

ТЕМА 5 ИНФЛЯЦИЯ	160
5.1. Сущность, причины и формы проявления инфляции	160
5.2. Критерии, виды и социально-экономические последствия инфляции	167
5.3. Инфляция спроса и инфляция предложения. Их взаимосвязь и взаимодействие	177
ТЕМА 6 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	184
6.1. Экономический рост: сущность, типы, показатели, факторы	184
6.2. Теории экономического роста	195
6.3. Научно-технический прогресс: сущность, формы, направления	203
6.4. Хозяйственная структура и экономический рост в России	215
РАЗДЕЛ II	
ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	
ТЕМА 7 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	227
7.1. Экономическая политика: истоки формирования	227
7.2. Субъекты экономической политики	234
7.3. Функции государства. Система целей макроэкономического регулирования	239
7.4. Прикладные экономические цели	244
7.5. Конфликты целей и методы их решения	251
ТЕМА 8 ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	258
8.1. Финансовое хозяйство как основа государственного регулирования	258
8.2. Государственный бюджет	262
8.3. Федеральный бюджет России	272
8.4. Сущность, виды и функции налогов	275
8.5. Фискальная политика государства. Встроенные стабилизаторы	285
ТЕМА 9 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА	291
9.1. Кредит: необходимость, сущность и формы	292
9.2. Основные концепции денежно-кредитной политики: теоретические аспекты	296
9.3. Цели, объекты и субъекты денежно-кредитной политики государства	305
9.4. Банковская система и ее структура	311
9.5. Методы и инструменты денежно-кредитной политики	327
ТЕМА 10 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	342
10.1. Конъюнктурная политика	343
10.2. Политика экономического роста и структурных перемен	350

10.3. Региональная политика	356
10.4. Политика занятости	360
10.5. Антиинфляционная политика	370
10.5.1. Основные методы борьбы с инфляцией	370
10.5.2. Денежные реформы	378
тема 11 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	383
11.1. Инвестиции и накопление основного капитала	383
11.2. Финансово-инвестиционный комплекс	386
11.3. Нормативно-законодательная база инвестиционной деятельности рыночного типа	390
11.4. Инвестиционное проектирование	395
11.5. Иностраннные инвестиции в России	397
тема 12 СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	404
12.1. Понятие, роль и назначение доходов населения	404
12.2. Распределение доходов и измерение степени их неравенства	408
12.3. Проблема бедности и пути ее преодоления	412
12.4. Социальная политика и социальная защита населения	415
тема 13 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МАКРОЭКОНОМИКА	424
13.1. Институциональный метод и его особенности	424
13.2. Трансакционные издержки как критерий развитости экономики	429
13.3. Государственное регулирование внешних эффектов	432
13.4. Государство — производитель общественных благ	438
13.5. Теневая экономика	441
13.6. Институциональные теории государства	443
13.7. Демократическое государство: взгляд внутрь «черного ящика»	449
РАЗДЕЛ III	
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА	
тема 14 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ	467
14.1. Закономерности развития мирового хозяйства	467
14.2. Неравномерность развития мирового хозяйства	472
14.3. Транснационализация производства и капитала	479
14.4. Глобализация мировой экономики	497
тема 15 ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	503
15.1. Классическая теория сравнительных преимуществ	503
15.2. Теория Хекшера — Олина	517
15.3. Современные теории международной торговли	526
тема 16 ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС	530
16.1. Теоретические аспекты методики составления платежного баланса	531

16.2. Структура платежного баланса	537
16.3. Регулирование платежного баланса	543
16.4. Платежный баланс России	547
ТЕМА 17 ВАЛЮТНЫЙ КУРС	553
17.1. Определение сущности валютного курса	553
17.2. Роль валютного курса в достижении макроэкономического равновесия	566
17.3. Режимы валютных курсов	572
17.4. Факторы, влияющие на валютный курс	579

РАЗДЕЛ IV
ЭКОНОМИКА КРУПНОГО ФЕДЕРАТИВНОГО ГОСУДАРСТВА.
ОЧЕРК ТЕОРИИ

ТЕМА 18 НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И РЕГИОН: ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	587
ТЕМА 19 ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ПРОЯВЛЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ	605
ТЕМА 20 ТИПОЛОГИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	620
ТЕМА 21 ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	627
ГЛОССАРИЙ	640
ЛИТЕРАТУРА	678

Макроэкономика как самостоятельная научная дисциплина имеет огромное значение в познании экономических процессов и явлений, особенно в современной России, где новое поколение экономистов нуждается в серьезной теоретической базе, которая позволила бы осмысливать происходящие перемены, видеть тенденции экономического развития и управлять ими. В последние 20—30 лет наиболее развитые страны вступили в эпоху постиндустриализма. На этом фоне происходит невиданное по масштабам и скорости движение к рыночным отношениям ряда стран, включая Россию, с ранее господствовавшей системой плановой централизованной экономики. В таком глобальном процессе, как развитие рыночной экономики, именно макроэкономическая теория формирует основы экономического мышления.

В связи с этим наряду с традиционным теоретическим курсом макроэкономики в данном учебнике представлены новейшие тенденции развития рыночных систем и в масштабах национальных экономик, и в мировом хозяйстве. Особое внимание при этом уделяется российским экономическим реалиям.

Учебник продолжает серию «Экономическая теория и российская практика». В нем представлены широкий спектр современных экономических теорий и их приложение к проблемам российской экономики. Такой подход полностью отвечает как западным, так и последним российским стандартам курса макроэкономики для вузов экономического профиля.

При работе над учебником авторам пришлось решать целый ряд проблем теоретического и методологического характера, поскольку еще нет устойчивых взглядов на многие из них. Рассмотрим некоторые принципиальные позиции авторов, определившие содержание и структуру учебника.

Содержание макроэкономической теории в качестве предмета изучения определяется состоянием и уровнем ее развития как науки, находящейся на переломном этапе становления. В России отход от догматического марксизма в 90-е годы XX в. привел к появлению неоднозначных тенденций в экономической теории. Ломка сложившихся представлений выразилась в размывании ее границ, в отказе от системности в изучении общества, а ведь именно это всегда было сильной стороной нашей науки. Освоение богатства мировой экономической теории выливалось зачастую в бездумное некритическое принятие любых положений западной экономической мысли.

Вместе с тем у российской экономической науки имеется достаточный багаж, с которым она может и должна участвовать в общем научном прогрессе. Большие достижения в экономической теории предшествовавшего периода, особенно в области планирования и экономико-математических методов ана-

лиза, обусловленные потребностями практики, сделались возможными благодаря талантам, честности, объективности многих исследователей. Работавший в этой области академик Л.В. Канторович стал лауреатом Нобелевской премии, другой нобелевский лауреат, американский экономист В. Леонтьев, в основу своих таблиц «затраты — выпуск» положил идеи межотраслевого баланса, применявшегося в советской практике планирования.

Какие процессы происходят в западной экономической теории, на которую некоторые ученые столь жестко ориентируются сегодня? В начале XXI в. возникла ситуация, аналогичная той, что сложилась в первой половине 70-х годов XX в., когда преобладающее неокейнсианство не смогло дать рекомендации по структурной перестройке и экономическая теория прошла через кризис, пока не были найдены необходимые решения. Сейчас проблемы на много порядков сложнее.

В настоящее время идет поиск новой парадигмы. Согласно определению Т. Куна «парадигма — признанные всеми научные достижения, которые в течение определенного времени дают модель постановки проблем и их решений научному сообществу»¹.

Наиболее значимой тенденцией представляется начавшийся переход от «голового» эмпиризма, изучающего только факты экономической действительности, к так называемому рационализму, т.е. к изучению скрытых от наблюдения сущностей и построению соответствующих концепций. Рационализм не есть нечто абсолютно новое. К рационалистам относятся самые различные экономисты: А. Смит, К. Маркс, К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас, Л. Мизес и др. Эмпиризм к настоящему времени одерживает верх над рационализмом.

Однако в последнее время стало ясно, что глобальные сдвиги в мировом и национальных хозяйствах не могут быть адекватно отражены и объяснены только путем эмпирических наблюдений, целый ряд теоретических положений идет вразрез с действительностью, многие теории применимы только для определенных условий и т.п. Процессы системных трансформаций, особенно переход от командно-административной экономики к рыночной, не поддаются анализу лишь в рамках эмпиризма. Рационализм вновь стал востребованным. В теории нужны новые гипотезы, невыводимые только из наблюдений. В экономической политике также требуются и гипотезы, и обобщения.

Экономисты-исследователи не должны чрезмерно преувеличивать ни роль инструментария, техники (как это принято в западной макроэкономике), ни роль идей (как практиковалось марксистами).

В связи с этим в учебнике наряду с теориями, представляющими *mainstream* (неокейнсианство, неоклассика и неоклассический синтез), рассматриваются и некоторые другие. Так, особая глава посвящена институциональному и неоинституциональному направлениям, в ряде глав прослеживается воспроизводственный аспект, присущий российской экономической науке, имеются «врезки», посвященные эволюционной теории и теории самоорганизации.

¹ Кун Т. Структура научных революций. М., 1975. С. 11.

Таким образом, авторы исходили из того, что макроэкономика является наиболее эклектичной среди экономических наук, поэтому постарались представить широкий спектр теоретических взглядов и позиций.

Научная традиция российской экономической школы, всегда придававшей большое значение методологии, требует определенности в этом вопросе. Симптоматично, что и в западной экономической науке в 80-е годы XX в. начался методологический бум, продолжающийся до сих пор.

Один из таких методологических вопросов состоит в следующем. В среде преподавателей экономической теории ведется дискуссия о чрезмерной или недостаточной формализации экономической теории, применении математических моделей в преподавании этого предмета. На наш взгляд, подобные споры затрагивают лишь надводную часть айсберга, а основная его масса, скрытая от глаз, — это неопределенность общих методологических основ анализа экономических систем.

Макроэкономические системы чрезвычайно сложны, и невозможно получить исчерпывающую информацию о них для того, чтобы формулировать «железные» законы и строить модели, полностью адекватные реальности. Описание с конечной точностью недостижимо в силу особенностей внутренней структуры экономических явлений. На помощь приходят различные формы изложения. Ни одно сложное явление нельзя полностью представить при помощи одного языка. Простой пример — известная притча о слепцах, ощупывающих слона. Один держал его за хобот и сказал, что слон подобен змее. Другой держал слона за ногу и заявил, что он похож на колонну, третий, обхватив туловище, стал спорить с остальными, поскольку слон, по его мнению, как гора.

Применительно к макроэкономическим явлениям следует иметь в виду то, что требуется их вербальное (словесное), математическое и графическое описание. Было бы неправильным опираться только на один из подходов. Экономические явления невозможно познать исключительно при помощи одного языка изложения, так как они относятся к системам высшей категории сложности. Математические методы являются инструментом количественного и символического нахождения алгоритмов функционирования экономических систем. Кроме того, не существует убедительных математических моделей для целого ряда экономических явлений. Поэтому в учебнике для изложения материала используются все доступные языки. Поддержку своей позиции авторы учебника находят во взглядах лауреата Нобелевской премии Мориса Алле: «Большая часть современной теоретической литературы постепенно перешла под контроль чистых математиков, более озабоченных математическими теориями, нежели анализом реальности... Никогда не будет лишним повторить следующее: для экономиста, как и для физика, основная задача — не использование математики ради нее самой, а применение в качестве средства исследования и анализа конкретной реальности. Задача, следовательно, состоит в том, чтобы никогда не отрывать теорию от практики»¹. Чрезмерное употребление

¹ Алле М. Экономика как наука. М., 1995. С. 97—98.

математики и увлечение «простыми» моделями с линейной зависимостью М. Алле назвал «дикой эконометрикой».

Продолжая российскую экономическую традицию, авторы постарались изложить материал в строгой логической последовательности. Учебник состоит из нескольких разделов, объединенных тематикой и определенным уровнем абстракции, при этом во главе угла стоят реальные экономические процессы. Так, довольно представительным является раздел, посвященный экономической роли государства, инструментам и методам государственного регулирования. Деятельность государства рассматривается также по направлениям экономической политики: политика занятости, социальная политика, инвестиционная политика, политика доходов и др. Вопросы открытой экономики лишь обозначены в учебнике.

Специфика данного учебника заключается в наличии большого раздела, посвященного теоретическим аспектам макроэкономического равновесия на уровне регионов, а также региональной политике. Авторы не ставили перед собой задачу максимального охвата теорий и концепций этого направления. В учебнике представлен оригинальный очерк теории, в котором сделана попытка применения положений концепций макроэкономического равновесия к анализу национальной экономики России как сложного образования, состоящего из регионов.

Включение данного раздела в учебник преследовало и чисто методическую задачу. Это своего рода учебная модель для обсуждения проблем развития национальной экономики в терминах (категориях) теории. Мы полагаем, что к нему целесообразно обращаться при изучении отдельных тем курса.

Учебник предлагает не только освещение основных проблем макроэкономики, но и комплекс методических дополнений, помогающих организовать эффективный учебный процесс. Каждой теме предшествует перечень вопросов, связывающих теоретические положения с актуальными проблемами экономики России. После основного текста темы следует список контрольных вопросов. Данный методический материал позволяет многие проблемы рассматривать в режиме самообучения.

Во втором издании исправлены и дополнены отдельные темы. В частности, добавлен параграф, посвященный анализу сущности, принципов и форм кредита. Пересмотрены и обновлены материалы, касающиеся основных направлений экономической политики государства.

В учебник добавлен глоссарий, который включает основные теоретические категории макроэкономики. Также обновлен список рекомендуемой литературы.

*Ректор Финансовой академии
при Правительстве Российской Федерации профессор А.Г. Грязнова,
заведующая кафедрой экономической теории
профессор Н.Н. Думная*

МАКРОЭКОНОМИКА

Предмет макроэкономики (macroeconomics) — закономерности функционирования национальной экономики в целом. Таково может быть ее определение в первом приближении. Однако оно будет неполным, если не уточнить те аспекты, которые охватывает эта экономическая наука. Макроэкономика анализирует взаимодействие, взаимовлияние важнейших сегментов национальной экономики, или, что то же самое, народного хозяйства: рынков труда, денег, капиталов, товаров и услуг, природных ресурсов. В современных условиях важное значение приобрело также изучение взаимодействия национальных экономик.

Особая составная часть предмета макроэкономики — государственная макроэкономическая политика и основанное на ней регулирование национальной экономики.

Итак, в предмете макроэкономики можно вычленить три составные части:

- 1) национальная экономика;
- 2) государственная экономическая политика и регулирование;
- 3) взаимодействие национальных экономик в рамках мирового хозяйства.

РАЗВИТИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ КАК НАУКИ

Экономисты всегда делали попытки понять, как, по каким закономерностям функционирует экономика в целом. Но макроэкономика стала отдельным разделом экономической науки со своим предметом только в XIX—XX вв. Начало этому процессу было положено в работах Ж.Б. Сэя, Л. Вальраса, В. Парето и др. Их теории составляют фундамент классической и современной неоклассической ветви в макроэкономике. В основе данного теоретического подхода лежит представление о том, что в конкурентной рыночной экономике имеется автоматический механизм установления общего равновесия на уровне полной занятости трудоспособного населения.

Окончательное выделение макроэкономики в самостоятельный раздел экономической теории произошло в первой половине XX в. и связано с именем Дж.М. Кейнса и его книгой «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). Эта работа, в которой изложена новая система взглядов на рыночную экономику после Великого кризиса 1929—1933 гг., ознаменовала поворотный пункт в экономической науке и дала мощный стимул к развитию макроэкономического анализа. Она содержит теоретическое обоснование причин, по которым рыночная экономика может терять способность автоматически поддерживать полную занятость. Кейнс показал, что равновесный уровень дохода может возникать и в условиях недоиспользования производственных ресурсов общества. При этом помимо теоретического анализа Кейнсом были разработаны принципы антикризисной политики государства.

Дальнейшее развитие макроанализа шло как по линии углубления и развития кейнсианских идей (неокейнсианство), так и путем пересмотра их на основе классических представлений (неоклассики). Среди ученых, внесших заметный вклад в развитие и становление макроэкономики, следует отметить таких, как Р. Харрод, А. Хансен, Д. Хикс, М. Фридмен, Р. Лукас. Были концепции синтеза этих двух направлений (А. Хансен, П. Самуэльсон).

Макроэкономика представляет собой очень своеобразную науку, в которой практически на все основные проблемы имеются альтернативные взгляды, представленные конкурирующими теориями.

ОСОБЕННОСТИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Национальная экономика — система высшей степени сложности.

Как же удастся исследовать бесчисленную массу фактов, показателей и т.п., характеризующих столь своеобразный объект?

Это стало возможно при помощи специальных методов анализа.

Основным методом макроэкономического анализа является **макроэкономическое моделирование**. При построении моделей используется соответствующий понятийный аппарат и особые совокупные, т.е. объединенные, или **агрегированные, показатели**. С их помощью можно рассматривать тысячи отдельных рынков как единый рынок страны, где взаимодействуют совокупный спрос и совокупное предложение. Для анализа рынка на макроуровне пользуются такими совокупными показателями, как валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход и средний уровень цен. Причем используются показатели, характеризующие не только статику, но и динамику экономических процессов, например, темпы роста реального ВВП, темпы инфляции.

Применительно к каждой модели существуют собственные допущения, касающиеся степени агрегирования, условий, при которых рассматриваются те или иные процессы: закрытая или открытая система, краткосрочный или долгосрочный временной отрезок и т.п.

Макроэкономическое моделирование не является только формальным делом. Нобелевский лауреат Морис Алле отмечает: «В научной разработке, т.е. в создании теорий и моделей, определяющую роль всегда играет творческая интуиция. Именно благодаря ей и происходит на базе уже приобретенных знаний выбор понятий и взаимосвязей между этими понятиями, что позволяет представить реальность в ее существенных чертах...»¹

Лишь в этом случае модель не является схоластической и получает признание научной общественности.

ТРИ ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

В масштабах национальной экономики наиболее важными и острыми проблемами являются три: безработица (занятость), инфляция (цены), экономический рост. Из этого следует **центральная проблема**: каким должен быть объем выпуска продукции, чтобы обеспечить решение трех указанных задач.

Разумеется, вопросы ставятся несколько шире, и, соответственно, макроэкономика исследует проблемы экономического роста и экономических циклов, занятости, инфляции, анализирует состояние государственного бюджета и платежного баланса страны. Составными частями макроэкономики являются теории денег, инфляции, занятости, теории роста и теории циклов и др. Координация действий экономических субъектов и взаимосвязь различных рынков, реального и денежного секторов экономики исследуются в рамках теории общего экономического равновесия.

РАСШИРЕНИЕ РАМОК МАКРОАНАЛИЗА

Конец XX — начало XXI в. ознаменовались усилением интернационализации хозяйственной жизни, которая вступила в стадию глобализации. Из этого следует, что значение национальных границ резко уменьшилось. Национальные экономики становятся все более открытыми, происходит не только их взаимовлияние, но и взаимопереплетение и взаимопроникновение. Бывшие внеш-

¹ Алле М. Указ. соч. С. 99.

ние факторы экономического развития стали как бы внутренними для национальных экономик.

В этой связи содержание предмета макроэкономики расширяется.

Во-первых, к трем основным проблемам, находящимся в центре макроэкономического анализа (безработица, инфляция, экономический рост) добавилась четвертая — внешнеэкономическое равновесие, отраженное в платежном балансе. Приобрели большое значение открытые макроэкономические модели, учитывающие влияние внешних факторов на национальную экономику. Во многих случаях закрытые модели могут быть рассмотрены лишь с известной долей условности. Тем не менее в курсе макроэкономики в первую очередь изучаются закрытые модели как важнейший прием анализа — от простого к сложному.

Во-вторых, мировое хозяйство с его системой международных экономических отношений также становится предметом макроэкономического анализа. Для этого пока используются теории и инструментарий, применяемые при изучении национальных экономик. Но этот объект исследования требует специфических теорий и методов анализа. По всей видимости, он выделяется в особую теоретическую дисциплину, не имеющую общепринятого названия (международная экономика, мегаэкономика и т.п.)¹.

ГОСУДАРСТВО И РЫНОК

Должно ли государство осуществлять вмешательство в экономику? Каковы его пределы? А может ли оно в лице правительства вообще-то улучшать экономическую ситуацию, скорректировав ход экономических процессов? Вот далеко не полный перечень возникших по этому поводу вопросов.

Экономическая роль государства в национальной экономике, направления, объем и пределы его вмешательства в рыночную систему — вопрос дискуссионный. Существует широкий спектр мнений по этому поводу.

На одном полюсе находятся сторонники либерализма, выступающие за минимальное участие государства в экономике. Классик либерализма Людвиг фон Мизес считал, что государство должно защищать частную собственность и обеспечивать общие условия ее

¹ См., например: *Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход.* М.: Дело, 1999.

функционирования, «чтобы ровный и мирный ход развития общества никогда не прерывался гражданскими войнами, революциями и восстаниями»¹.

На другом полюсе — Дж.М. Кейнс и неокейнсианцы, выступающие за всеобъемлющее государственное регулирование и значительную государственную собственность.

Между этими крайними позициями существует еще много оттенков.

Таким образом, и по вопросу государственного вмешательства в рыночную экономику макроэкономическая теория однозначного ответа не дает.

На практике в большинстве рыночных экономик роль государства довольно значительна. Поэтому в макроэкономической теории существенное внимание уделяется вопросам выработки целей, задач, инструментов и направлений государственного регулирования. И границы его в общем виде могут быть определены от противного: вмешательство допустимо до тех пределов, пока не подрываются рыночные механизмы.

РОССИЙСКИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ

Макроэкономика в основном изучает рыночную экономику. Поэтому принципиально важно определить, применима ли она к современным российским реалиям? На наш взгляд, да, применима.

Итоги более чем десяти лет экономических реформ в России показывают, что механизмы командной экономики устранены, и начали развиваться рыночные отношения. Сменилась национальная экономическая система, созданы основы рыночной экономики.

Разумеется, не решены еще специфические проблемы периода трансформации, т.е. переходной экономики. Однако переход к рынку, создание рыночной инфраструктуры в России столь продвинулось, что начинают действовать макроэкономические закономерности рыночной системы.

В различных сферах экономики переход к рынку произошел не в равной степени. В соответствующих темах об этом еще пойдет речь.

Итак, основные позиции определены. Приступаем непосредственно к основному курсу макроэкономики.

¹ Мизес Л. Либерализм. М., 2001. С. 42–43.

Серия учебников
«Экономическая теория и российская практика»
Под общим руководством А.Г. Грязновой

КОЛЛЕКТИВ АВТОРОВ
учебника «Макроэкономика. Теория и российская практика»

Руководитель авторского коллектива — Н.Н. Думная

<i>А.Г. Грязнова, Н.Н. Думная</i>	— предисловие
<i>Н.Н. Думная</i>	— введение
<i>А.Ю. Юданов</i>	— тема 1
<i>С.В. Тарасенко</i>	— тема 2
<i>Б.Е. Ланин</i>	— тема 3
<i>Г.В. Колодняя</i>	— тема 4
<i>И.Ю. Беляева,</i> <i>М.А. Эскиндаров</i>	— тема 5
<i>Н.П. Фигурнова,</i> <i>А.К. Касьянова</i>	— тема 6 (6.1)
<i>Н.П. Фигурнова,</i> <i>О.В. Карамова</i>	— тема 6 (6.2)
<i>В.А. Муравьев,</i> <i>А.В. Муравьева</i>	— тема 6 (6.3)
<i>Н.П. Фигурнова</i>	— тема 6 (6.4)
<i>В.М. Соколинский</i>	— тема 7
<i>В.М. Соколинский</i>	— тема 8 (8.1)
<i>В.Н. Сумароков</i>	— тема 8 (8.2)
<i>И.Ю. Беляева</i>	— тема 8 (8.3, 8.4)
<i>М.А. Пивоварова</i>	— тема 9 (9.1)
<i>М.А. Абрамова</i>	— тема 9 (9.2–9.5)
<i>В.М. Соколинский</i>	— тема 10 (10.1–10.3)
<i>Г.В. Колодняя</i>	— тема 10 (10.4)
<i>Л.Н. Красавина</i>	— тема 10 (10.5)
<i>Н.М. Мухетдинова</i>	— тема 11 (11.1, 11.3–11.5)
<i>В.С. Бард</i>	— тема 11 (11.2)
<i>И.Ю. Беляева,</i> <i>Л.А. Плотицина</i>	— тема 12
<i>В.В. Разумов</i>	— тема 13 (13.1, 13.7)
<i>О.В. Карамова</i>	— тема 13 (13.2–13.6)
<i>Н.Н. Думная</i>	— тема 14 (14.1, 14.2, 14.4)
<i>Н.Х. Вафина</i>	— тема 14 (14.3)
<i>В.К. Поспелов</i>	— тема 15 (15.1, 15.2)
<i>Н.Ю. Померанцева</i>	— тема 15 (15.3)
<i>В.К. Поспелов</i>	— тема 16
<i>И.Н. Платонова</i>	— тема 17
<i>В.С. Антонюк</i>	— темы 18–21
<i>А.Г. Грязнова,</i> <i>М.А. Пивоварова</i>	— глоссарий

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО
АНАЛИЗА**

РАЗДЕЛ I

ISU
kutubxanasi

ПОНЯТИЕ О ВОСПРОИЗВОДСТВЕ. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

ТЕМА 1

-
- 1.1. Народнохозяйственный кругооборот
 - 1.2. Теоретические национальных счетов
 - 1.2.1. Проблема идентификации товара или услуги
 - 1.2.2. Проблемы двойного счета и не поступающих на рынок благ
 - 1.3. ВВП как основной показатель производства и потребления
 - 1.4. Основные макроэкономические показатели
 - 1.4.1. Система национальных счетов
 - 1.4.2. Национальное богатство
 - 1.5. Модели воспроизводства
Контрольные вопросы
-

В теме 1 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- как подсчитывается национальный продукт российской экономики;
 - учитывает ли государственная статистика продукцию приусадебных хозяйств и садово-огородных участков, потребляемую самими хозяйствами;
 - создает ли инспектор ГИБДД какую-то услугу для общества или, наоборот, его труд оплачивается за счет вычетов средств у тех, кто действительно производит товары (или услуги);
 - насколько велика роль теневой экономики в народном хозяйстве;
 - каков экономический потенциал России в сравнении с другими странами;
 - какими показателями измеряется уровень развития нашей страны;
 - какими показателями измеряется уровень инфляции в России;
 - как велико национальное богатство России, существуют ли стоимостные оценки природных богатств страны.
-

1.1. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРУГООБОРОТ

В отличие от любой машины или иной механической системы экономика обладает свойством непрерывности функционирования. Содержание экономических отношений при этом, разумеется, претерпевает глубокие изменения, но само функционирование экономики, несмотря на перемены, не останавливается ни на минуту: человечество

продолжает производить, распределять, обменивать и потреблять экономические блага. Исследование этого процесса известно в науке как проблема общественного воспроизводства.

ОБЩЕСТВЕННОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО

Общественным воспроизводством называют процесс непрерывного самоподдержания и самовозобновления экономической активности в рамках отдельной страны или мирового хозяйства в целом. Изучая воспроизводство, следует в первую очередь понять, почему оно вообще возможно. И здесь проявляется коренное отличие макроэкономического анализа от анализа микроэкономического.

Микроэкономика по самой своей сути имеет дело с открытыми системами. Например, отдельная фирма, в принципе, может неограниченно долго производить экономические блага. Реализуя свою продукцию, она получает средства для закупки новых партий сырья, найма рабочих, замены износившегося оборудования. Далее с их помощью производятся новые экономические блага, вновь осуществляется их продажа на рынке, затем следует очередной виток закупки факторов производства и т.д. Поэтому вполне правомерно говорить о существовании воспроизводственных процессов на микроуровне.

Обратим внимание на то, что воспроизводственный цикл не замкнут: продажа готовой продукции осуществляется за пределами фирмы, там же производится и закупка необходимых ей факторов производства. Микроэкономический анализ, следовательно, молчаливо подразумевает, что рынок (как некий неиссякаемый источник) всегда готов поставить фирме все необходимое. В частности, предполагается, что на продукцию фирмы действительно будет предъявлен платежеспособный спрос; что на рынке окажутся в достаточном количестве необходимые ей свободные факторы производства; что на них будут установлены доступные цены и т.д. Иными словами, непрерывность воспроизводства на микроуровне обеспечивается лишь открытостью системы (в нашем примере — фирмы, но то же самое относится и к домохозяйствам, и к другим субъектам рыночной экономики). То есть субъект микроэкономики не самодостаточен, он существует только благодаря постоянным актам обмена с внешней средой.

Воспроизводственные процессы на макроуровне в масштабе государств реализуются в закрытой системе, если не принимать во внимание международные экономические связи. В дальнейшем мы убедимся, что вовлечение в анализ внешнеэкономических связей принципиально не

меняет сути воспроизводственных процессов в макроэкономике, позволяя лишь несколько уточнить их содержание. Основу воспроизводства, даже при современном высоком уровне интернационализации экономики, в большинстве стран, включая и Россию, составляют процессы на внутреннем рынке. Таким образом допустимо, что каждая страна может рассчитывать на сбыт произведенной продукции только на собственном рынке и на получении там же факторов производства. И уж тем более это справедливо, если мы говорим о воспроизводстве в рамках всей мировой экономики, так как поступления товаров и услуг извне просто не бывает. *Макроэкономическая система закрыта в том смысле, что условия для продолжения хозяйственных процессов должны постоянно воссоздаваться внутри нее.*

Другими словами, микроэкономический анализ допускает, что условия воспроизводства на рынке благоприятны, и сосредоточивается на изучении способности субъекта экономики воспользоваться этими условиями. А макроэкономический анализ призван объяснить механизм возникновения и поддержания внутри экономики благоприятных условий воспроизводства и выяснить, возможны ли (и если да, то в каких случаях) нарушения воспроизводственных процессов.

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КРУГООБОРОТ

Теоретической основой анализа воспроизводства большинство современных школ экономической теории называют концепцию народнохозяйственного кругооборота. *Под народнохозяйственным кругооборотом понимается процесс движения экономических благ и денежных средств между субъектами экономики, обеспечивающий поддержание существования каждого из них и всей системы в целом.* Выделим наиболее важные с точки зрения воспроизводства моменты (рис. 1.1).

Основные субъекты рыночной экономики — фирмы и домохозяйства. Между ними происходит постоянный обмен экономическими благами и деньгами.

Домашние хозяйства — это относительно обособленные хозяйственные единицы, в собственности которых находятся экономические ресурсы, включая рабочую силу, которые снабжают экономику производственными факторами и взамен получают доходы.

Фирмы выступают как относительно обособленные хозяйственные единицы, в которых происходит соединение факторов производства и производятся готовые продукты или услуги с целью получения прибыли.

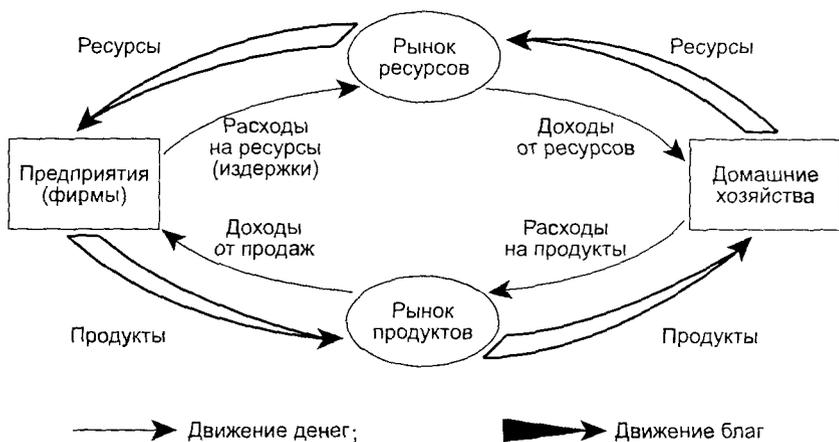


Рис. 1.1. Простая схема народнохозяйственного кругооборота

Домашние хозяйства поставляют на рынок ресурсов факторы производства, где их приобретают фирмы. В ходе производства фирмы используют факторы производства в качестве ресурсов и с их помощью выпускают готовые изделия, которые затем поставляются на рынок продуктов. Домохозяйства в свою очередь на доходы от реализации факторов производства приобретают на рынке продуктов готовые изделия и тем самым получают предметы потребления, необходимые для жизни. Фирмам же доходы от продаж дают в руки денежные средства, позволяющие вновь закупить ресурсы и продолжить производственную деятельность. Таким образом осуществляется процесс воспроизводства: и фирмы, и домохозяйства постоянно получают из кругооборота как материальные средства для своего существования и развития, так и деньги, необходимые для их приобретения на рынке.

Обратим особое внимание на следующие важные стороны этого процесса.

1. Потоки денег и экономических благ в ходе кругооборота всегда равны по величине (сбалансированы) и противоположны по направлению. Причина этого очевидна: каждый субъект экономики уплачивает за экономическое благо сумму, точно равную его рыночной цене. Следовательно, любые рыночные операции могут быть представлены в виде бюджета или бухгалтерского счета, где каждая сумма повторяется дважды: на стороне доходов и на стороне расходов. Скажем, покупка автомобиля ВАЗ «десятки» выразится в счете в виде двукратно-

го повторения суммы 150 тыс. руб. А именно: в первый раз — в качестве стоимости самой машины, а во второй раз — в качестве эквивалентного сокращения денежных сбережений домохозяйства. Универсальность бухгалтерского счета как способа описания отношений внутри экономики позволила создать *систему национальных счетов* — основную форму макроэкономической статистики.

2. Поскольку расход одного субъекта является доходом другого, и наоборот, то все бюджеты оказываются связанными между собой. Собственно говоря, это и служит причиной уже упомянутой замкнутости макроэкономики как системы — она не может быть иной, коль скоро все обменивающиеся экономическими благами и деньгами субъекты находятся внутри нее. В связи с этим *народнохозяйственный кругооборот часто определяют также как совокупность бюджетов экономических субъектов в их взаимосвязи.*

АКСИОМА КРУГООБОРОТА

Из замкнутости макроэкономики как системы вытекает так называемая *аксиома кругооборота*. Она заключается в том, что *величина обращающихся в народном хозяйстве потоков экономических благ неизменна на всех этапах своего движения.*

Как известно, экономика отнюдь не исчерпывается только производством. Она охватывает нескольких взаимосвязанных сфер: производства, распределения, обмена и потребления. Согласно аксиоме кругооборота потоки экономических благ в каждой из этих сфер будут количественно равны. Строго говоря, равенство наблюдается в трех (производство, распределение, потребление), а не четырех сферах. Ведь обмен охватывает не все произведенные блага, часть из них используется самим производителем и не поступает на рынок. Дух аксиомы, однако, не нарушается и применительно к сфере обмена: сумма поступивших и не поступивших в сферу обмена благ все равно соответствует общему объему производства в стране. Когда производитель сам потребил свой продукт, можно условно считать, что он продал его сам себе. Распределены (а в дальнейшем и перераспределены) могут быть лишь те экономические блага, которые до этого были произведены. А потребляет блага каждый субъект экономики лишь в той мере, в которой они достались ему в ходе распределения (перераспределения).

Аксиома кругооборота имеет важное значение:

■ для теоретического понимания макроэкономических процессов. Ведь из нее следует *принципиальная* возможность (формулировка будет ясна из последующих глав) нормального хода воспроизводствен-

ных процессов в рыночной экономике. В самом деле, при рационально складывающихся структурных пропорциях произведенная в стране продукция может быть успешно реализована. Ведь общий объем производства в стране и общий объем доходов всех субъектов равны, следовательно, последние способны предъявить платежеспособный спрос на все выпущенные товары и услуги;

■ для статистического описания реальных процессов в народном хозяйстве. Судьба всех экономических благ может быть последовательно зафиксирована на разных стадиях их движения. Соответственно этому может быть изучена структура производства, распределения и потребления всего, что было изготовлено в стране.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Совокупность обращающихся в народнохозяйственном кругообороте экономических благ принято называть национальным продуктом (НП). Национальный продукт в силу аксиомы кругооборота может быть представлен как:

- 1) сумма произведенных в стране товаров и услуг;
- 2) сумма распределенных (а в дальнейшем перераспределенных) благ или, что то же самое, сумма доходов всех субъектов экономики;
- 3) сумма всех направлений использования (потребления) благ.

Для национального продукта характерны стоимостная форма выражения и временная определенность.

Необходимость стоимостной формы связана с тем, что качественно товары и услуги, входящие в НП, не сопоставимы. Невозможно прямое суммирование, скажем, пищевых продуктов, услуг, инвестиционных товаров. Соразмеримыми они становятся только через рыночные цены. И дело тут не только в чисто статистической проблеме подсчета НП как некоего единого показателя. Гораздо важнее то, что совокупный спрос в стране всегда имеет конкретное количественное выражение в денежных единицах. И от соответствия стоимости НП этой величине зависит возможность реализации произведенных экономических благ на рынке. Тем самым уровень цен, их динамика, весь комплекс проблем инфляции, денежного обращения и т.п. приобретают важнейшее значение для хода воспроизводственных процессов и, соответственно, должны занимать значительное место в макроэкономическом анализе.

Временная определенность национального продукта выражается в том, что он всегда подсчитывается за определенный период времени (чаще всего за год). Строго говоря, без точного указания временно-

го периода любая величина НП еще ни о чем не говорит: одно дело, если соответствующий объем НП произведен за один квартал, и совсем другое, если тот же объем товаров и услуг изготовлен за год.

Фактор времени проявляет себя и в другом. Национальный продукт — это всегда текущий объем производства, распределения, потребления, а не накопленный за предыдущие периоды размер богатства. Причем различие между текущими и аккумулярованными показателями может быть разительным. Так, в 2000 г. в России производство легковых автомобилей лишь немногим превышало 1 млн штук, тогда как весь имеющийся парк превысил 20 млн.

Наконец отметим, что национальный продукт — это сугубо теоретический показатель¹. Это, так сказать, идеализированный образ всей выпущенной за год продукции. Конкретный же подсчет НП сталкивается с многочисленными теоретическими и практически трудностями, так что публикуемые статистические показатели никогда вполне не соответствуют идеалу и имеют многочисленные погрешности.

1.2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

На пути перехода от идеального показателя национального продукта к реальному существует ряд проблем, причем некоторые из них имеют не технический, а теоретический характер.

ТРИ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Из них наибольшее значение имеют следующие:

- проблема идентификации товара или услуги (аналогичный круг вопросов в марксистской теории называется проблемой производительного труда);

- проблема двойного счета;

- проблема денежного выражения стоимости не поступающих на рынок продуктов.

Рассмотрим их последовательно.

1.2.1. ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ ТОВАРА ИЛИ УСЛУГИ

Проблема идентификации товара (или услуги) состоит в том, что часто трудно отличить производство экономических благ от их потреб-

¹ В литературе советского периода и в некоторых более поздних работах схожий теоретический показатель было принято называть совокупным общественным продуктом (СОП).

ления. На первый взгляд сложность отделения одного от другого может показаться надуманной: ведь в обыденной жизни человек с такой трудностью не сталкивается. Доходы невозможно перепутать с расходами, а создание какого-то продукта с его потреблением. Однако на макроэкономическом уровне границы между этими понятиями теряют четкость и часто становятся размытыми.

Создает ли инспектор ГИБДД какую-то услугу для общества или, наоборот, его труд оплачивается за счет вычетов средств у тех, кто действительно производит товары (или услуги)? Если определенное благо в результате деятельности ГИБДД создается (а в этом трудно сомневаться, учитывая проблемную дисциплинированность водителей), то оно должно быть включено в стоимость НП. Если же, как говорят многочисленные недоброжелатели, деятельность инспекторов сводится к вымогательству взяток, то услуга не создается, а оплата дорожной милиции идет за счет перераспределения доходов создателей реальных экономических благ. Соответственно не может быть и речи о включении подобной «услуги» в состав НП. Категорично ответить, какая из точек зрения верна, достаточно сложно. Зададимся, например, вопросом: возрастет ли богатство россиян, как это всегда бывает при росте НП, если увеличить количество инспекторов ГИБДД?

Разумеется, реальные трудности, связанные с проиллюстрированной нашим примером проблемой, куда серьезней. Мы избрали его только потому, что дорожная автоинспекция регулярно замыкает рейтинги популярности силовых структур в социологических опросах россиян; это значит, что многие сомневаются в реальности их услуг обществу. Но как вообще определить, что является товаром (или услугой) и что, следовательно, должно включаться в объем произведенного НП?

Разные школы экономической науки отвечают на этот вопрос по-разному.

узкий подход

В России этот подход известен главным образом в марксистской версии, но вообще имеет долгую историю, восходя еще к физиократам. Его сторонники ограничивают НП в основном совокупностью произведенных товаров. То есть, чтобы считаться частью национального продукта, товар должен быть материализован в некоем физическом объекте, который легко увидеть, пощупать, взвесить и т.п., т.е. самым наглядным образом убе-

даться в реальности его существования. Преимущество узкого подхода состоит в том, что он определяет бесспорную нижнюю границу произведенного в стране НП. Если товары созданы в данном периоде, то они вне всякого сомнения поступают в народнохозяйственный кругооборот.

Очевидный же недостаток узкого подхода состоит в том, что он игнорирует практически все услуги. Некоторые услуги все же учитываются и при узком подходе. Например, такие «материальные» услуги, как стирка белья. Чистое белье как бы считалось в данном случае иным товаром, в сравнении с грязным. Или услуги грузового транспорта. Уголь на электростанции рассматривался как товар с большей стоимостью, чем тот же уголь на месте добычи. Но это все же исключения. Производство большинства услуг при узком подходе не считалось вкладом в создание НП. Концертное исполнение песни, например, не материализуется ни в каком предмете. В ту же секунду, как смолк голос певца, он без следа растворяется в воздухе. Включать такую «нематериальную» субстанцию в объем национального производства сторонники узкого подхода считают неверным. Они полагают, что певец не только не создает НП, но, напротив, живет за счет перераспределения в свою пользу материальных благ, созданных другими: ест хлеб, выращенный крестьянами, носит одежду, пошитую рабочими, и т.д.

Подобный негативизм по отношению к услугам выводит из состава НП торговые, финансовые, многие бытовые услуги (например, услуги парикмахерских), всю сферу образования и здравоохранения, науку, общественные услуги (оборону, правосудие) и многое другое. В наше время в этот же список не учитываемых в рамках узкого подхода благ добавились информационные и коммуникационные услуги, вся быстро растущая сфера услуг для бизнеса (маркетинг, консалтинг, аудит и т.п.).

В итоге складывается почти абсурдная ситуация: от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ населения развитых стран занято именно в сфере услуг. Значительную часть всей совокупности экономических благ, которые производятся в стране, также составляют услуги. И все это не считается производством национального продукта!

Отметим, что для России выбор подхода к подсчету НП не был абстрактной теорией. В советскую эпоху узкий подход считался единственно верным, а отрасли экономики, производившие услуги, постоянно находились в небрежении. Печально знаменитые очереди в советских магазинах были следствием не только товарных дефицитов, но и нехватки самих магазинов — государство не желало развивать «не-

производительную» сферу торговли, равно как и многие другие отрасли сферы услуг.

ШИРОКИЙ ПОДХОД

Полной противоположностью узкому являлся широкий подход, пользовавшийся популярностью в первой половине XX в., главным образом среди экономистов неоклассической школы. Его суть состояла во включении в состав НП всех рыночных благ. Критерием осуществления услуги служила ее оплата. Услуга певца включалась в состав НП потому, что люди платили деньги за билеты на его концерт. Просто решался и вопрос количественной оценки размеров этой услуги — по величине она приравнивалась к сумме, уплаченной слушателями.

Бесспорным преимуществом широкого подхода является его исключительная гибкость. В частности, весьма полно учитываются все виды товаров и услуг, какие бы формы они ни принимали. Более того, он хорошо приспособлен даже для учета новых, ранее не потребляемых разновидностей экономических благ. Скажем, хитроумные правила посещения некоторых сайтов Интернета (посетитель, получающий услугу, например «скачивающий» программу, сам за нее не платит, зато плата взимается с рекламодателей, информацию о продукции которых попутно видит посетитель сайта), разумеется, не существовали во времена выработки широкого подхода, поскольку такая форма ведения бизнеса даже сейчас является экономической диковиной. Но принципы включения соответствующих услуг в НП вполне очевидны — их стоимость будет учтена в соответствии с той платой, которую вносят рекламодатели.

Недостаток широкого подхода состоит в том, что фактически любая выплата денег считается признаком осуществления услуги. Но всегда ли это так? Непомерное разрастание российского чиновничества — неоспоримый факт: в России чиновников сейчас много больше, чем было в СССР, включавшем кроме России еще 14 республик и громоздкий центральный аппарат планового управления. То, что чиновники получают заработную плату (причем регулярной большинства сограждан) — также факт. Таким образом, налицо оплаченная услуга. Но следует ли и впрямь считать, что рост рядов чиновничества увеличил производимый в стране национальный продукт? Отсутствие убедительного ответа на подобные «проклятые» вопросы является слабой стороной широкого подхода. К тому же при последовательном его проведении услугами приходится считать даже разнообразные курьезы: «труд» безработного (общество выплачивает ему пособие за согласие

мириться с такими условиями жизни, при которых он не имеет работы) и подаяние нищему (услуга нищего состоит в том, что подаяние позволяет более благополучным гражданам успокоить свою совесть).

МЕТОДИКА ООН

Современный подход к подсчету национального продукта постепенно сложился в ходе развития теории макроэкономики (отметим в первую очередь труды американских экономистов У. Митчела и П. Студенского) и закреплен в современных методиках ведения национальных счетов, совместно разработанных ООН, МВФ, Мировым банком, ОЭСР и Евростатом. По своей концепции он бесспорно ближе к широкому, чем к узкому подходу, но исключает наиболее заметные недостатки первого.

1. В его рамках четко проводится граница между транзакцией (сделкой, из которой пользу извлекают обе стороны) и трансфертом (односторонней передачей тех или иных благ). Лишь транзакции служат признаком предоставления услуг и основанием для зачисления соответствующих сумм в НП. Что касается государственных трансфертов (выплаты пенсионерам, безработным и т.п.) или частных (скажем, прибавки к студенческой стипендии, получаемые от родителей), то они не входят в НП.

2. В национальный продукт не включаются сделки с подержанным имуществом, так как оно является продукцией предыдущих периодов.

3. В национальный продукт не включаются сделки с ценными бумагами и прирост их стоимости. Поскольку в биржевой игре присутствует значительный элемент спекуляции, подобные сделки свидетельствуют не об изменении объемов производства НП, а о колебаниях биржевой конъюнктуры.

ПРОБЛЕМА ПОДСЧЕТА НП КАК ОТРАЖЕНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА

Внимательный читатель несомненно заметил, что даже современные методики, одобренные самыми авторитетными международными организациями, хотя и преодолели недостатки узкого подхода, однако не избавлены полностью от слабостей подхода широкого. Знакомому с реальностями жизни человеку, знающему, какое множество бесполезных, а то и просто вредных дел финансируется и оплачивается в нашем мире, трудно смириться с мыслью, что многие так называемые «услуги» являются вкладом в национальный продукт.

Как показала современная институциональная теория прав собственности, корень этой проблемы произрастает не из слабости ее научного анализа, а из несовершенства самой экономики. При идеальной спецификации прав собственности, когда каждый компонент «пучка» прав для каждого собственника определен и невозможно нарушение ни одного из прав, любая транзакция действительно свидетельствует о реализации на рынке товара или услуги и может быть включена в НП. В такой идеальной рыночной экономике, например, не может быть лишних чиновников или не нужно раздутой армии. Налогоплательщики как собственники в состоянии строго проследить за реализацией своих прав, они наймут, например, ровно столько генералов, сколько надо для получения услуги «национальная безопасность».

Напротив, чем менее эффективна институциональная структура экономики, тем больший объем товаров и услуг в экономике производится без всякой пользы, не становится реальными экономическими благами. Для России, а ранее СССР, эта проблема особенно остра. Значительная часть военной продукции, изготовленной в советское время, была излишней, фактически являлась растратой, а не созданием НП. Огромный бюрократический аппарат современной России также во многом работает не на оказание услуг населению, а сам на себя.

Только совершенствование институциональной структуры общества (правовых рамок функционирования экономики, демократических институтов, эффективности государственного управления, разнообразных форм экономической самоорганизации, например обществ защиты прав потребителей и т.п.) способно превратить показатель национального продукта из «бумажного» в реальное мерило экономических благ, произведенных, распределенных и потребленных в стране.

1.2.2. ПРОБЛЕМЫ ДВОЙНОГО СЧЕТА И НЕ ПОСТУПАЮЩИХ НА РЫНОК БЛАГ

Существенная проблема национального счетоводства — это проблема двойного счета.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ И КОНЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

Она связана с тем, что лишь немногие из обращающихся на рынке товаров и услуг являются конечными продуктами. Большинство же из них представляют собой продукты промежуточные. Так, железная руда используется не как конечный продукт, а как сырье для производства металла, который, в свою очередь, часто включается в длинные технологические цепочки. Сталь, скажем,

превратится в прокат, из проката отштампуют деталь легкового автомобиля, и только он уже станет предметом потребления для человека.

Но для фирмы, действующей в добывающей промышленности, железная руда — готовая продукция. Она будет продана на рынке и, в принципе, должна быть включена в состав национального продукта. Купившая железную руду металлургическая компания произведет из нее стальной прокат и продаст его. Естественно, в цене прокатного листа будет содержаться и цена использованной при его изготовлении железной руды. Если включить стоимость проката в НП, то цена железной руды будет учтена в нем дважды. В изготовленных из прокатного листа деталях автомобильного кузова цена железной руды будет включена в НП уже трижды, а при продаже готового автомобиля — четырежды.

Совершенно очевидно, что такая статистическая процедура не измеряет реальный объем национального продукта, а искажает как его объем, так и структуру. Ведь вклад того или иного товара в НП будет тем больше, чем больше ступеней технологической цепочки он прошел, и чем чаще его (или содержащие его) изделия последовательно продавались на рынке.

На первый взгляд, эту проблему легко решить, включая в состав НП только конечные продукты. В действительности, однако, это лишь видимость решения. На самом деле выделить, какой продукт является конечным, а какой — нет, практически невозможно. Во-первых, о многих товарах лишь его владелец знает, используется ли он (и если да, то в какой части) как конечный продукт. Нельзя же, в самом деле, считать машину, везущую директора на службу и обратно, конечным продуктом, а ее же во время служебных поездок — промежуточным. Во-вторых, в экономике весьма распространены замкнутые технологические цепочки. Например, из железной руды выплавляют чугуны, из него изготавливают железнодорожные рельсы, а по ним возят металл и руду. Какой из продуктов следует в этом случае безусловно назвать конечным, определить невозможно.

ПРИЧИНА УЧЕТА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Чтобы избежать двойного счета, товары и услуги учитываются в НП не по рыночным ценам, а по специально исчисляемой *добавленной стоимости*. Для этого из цены вычитается стоимость товаров и услуг, пошедших на промежуточное потребление (т.е. полностью потраченных или трансформировавшихся) при производ-

стве данного продукта. Например, стоимость металла будет учтена за вычетом цены руды и угля; проката — за вычетом цены стальной заготовки и т.д. Весь же произведенный национальный продукт примет форму суммы прироста стоимостей, добавленных на каждой стадии производства. Его называют национальным продуктом, очищенным от двойного счета.

ВАЛОВЫЕ И ОЧИЩЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НП

Подсчет национального продукта в особых, отличающихся от рыночных, ценах (не по общей стоимости, а по стоимости за вычетом двойного счета) приводит к важным последствиям. Исчисленный таким способом НП более точно отражает некоторые параметры воспроизводственных процессов. Например, он точнее отвечает на важнейший вопрос о том, какой объем экономических благ произведен в *данном* году, но одновременно этот показатель перестает быть тождественным наблюдаемой непосредственно на рынке массе товаров и услуг, которые всегда предстают в рыночных, а не специально препарированных ценах.

При этом для одних целей экономического анализа оказываются более полезными очищенные, а для других — неочищенные или валовые показатели НП. Скажем, если мы хотим оценить значение ювелирной промышленности в экономике России, то прибегнем к очищенным показателям. Ведь именно они отражают вклад данной отрасли в национальное производство. И он наверняка окажется заниженным: какова будет добавленная стоимость драгоценностей, если из их цен вычесть стоимость использованных золота и бриллиантов? Если же мы изучаем структуру потребительского спроса населения, то правильнее рассчитывать значительно больший по размерам валовой продукт ювелирной промышленности. Ведь в магазине приходится платить полную цену драгоценностей, а не только оплачивать работу ювелиров.

Далее мы убедимся, что целый ряд показателей системы национальных счетов отличается друг от друга именно степенью очистки от двойного счета.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ БЛАГА, НЕ ПОСТУПАЮЩИЕ НА РЫНОК

Серьезной проблемой национального счетоводства является включение в национальный продукт товаров и услуг, не поступающих на рынок.

Речь идет прежде всего о трех категориях экономических благ:

- 1) продукция, производимая натуральными хозяйствами;
- 2) промежуточные продукты, находящиеся во внутрифирменном

обороте;

- 3) экономические блага, производимые при самообслуживании.

Исторически самой большей частью нерыночных благ была продукция натуральных хозяйств. Во всех традиционных обществах основная часть экономических благ производилась и потреблялась в замкнутых, самообеспечивающихся хозяйствах (феодалное поместье, крестьянская община и т.п.), почти не имевших контактов с внешним миром и не вступающих в рыночные отношения. В наше время подлинное натуральное хозяйство можно встретить лишь в наиболее труднодоступных районах Азии, Африки, Америки и Австралии. Однако элементы натурального хозяйства сохранились и в более развитых обществах. Скажем, до сих пор велика степень самообеспечения у жителей российской деревни. (Не случайно российский сельский житель очень часто с гордостью описывает свое хозяйство как натуральное: *У нас все свое: и картошечка, и молочко, и огурчики!*) Не попадая на рынок, такого рода продукция тем не менее может составлять значительную часть НП страны.

Большой спецификой отличаются и разнообразные полуфабрикаты и приспособления, находящиеся во внутрифирменном обороте. Они не только не поступают на рынок, но, как правило, и не имеют точных рыночных аналогов. Ведь, скажем, готовые на $\frac{2}{3}$ корабли никто никогда не предлагает к продаже (если не считать случаев вынужденного сбыта на лом — вспомним печальный конец не достроенного в те времена суперсовременного крейсера «Варяг»). Тем не менее, если в определенном году крупный корабль был построен лишь на $\frac{2}{3}$, это, очевидно, не основание, чтобы совсем не учитывать его стоимости в размерах произведенного НП.

Наконец, крайне широка и разнообразна сфера самообслуживания. В нее входят приготовляемая дома пища, уборка жилищ, стирка и многое другое, что принято называть «домашней работой». А кроме того, каждый человек еще моется, причесывается, чистит ботинки и т.п. Чтобы понять, насколько большая часть национального продукта изготавливается в процессе самообслуживания, достаточно спросить себя, во сколько обошлась бы каждой семье ее замена покупными продуктами и услугами.

ТРУДНОСТИ УЧЕТА НЕРЫНОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Большой вклад благ, не поступающих на рынок, в создание национального продукта сочетается со столь же большими трудностями в их учете.

Самой очевидной проблемой является отсутствие данных о не выходящих на рынок продуктах. Если фирма еще как-то сообщает о размерах своего незавершенного производства, то добиться от каждого владельца приусадебного хозяйства информации о том, сколько мешков картошки он накопил в этом году, невозможно. И уж совсем неуместно ждать от домашней хозяйки статистики поджаренных за год омлетов или метража подметенных полов.

Однако дело не только в трудностях сбора информации. Вне рыночных условий еще труднее идентифицировать товары и услуги, поскольку неясно, где начинается их производство, а где идет «просто жизнь». (*Почесал себе нос — это услуга? Навоз от коровы — это производство удобрений?*)

Наконец, сложна и количественная оценка не поступившей на рынок продукции. Какова рыночная цена оснастки конвейера для производства «ГАЗелей», созданной, как известно, практически полностью собственными силами завода? Если не проводить специального аукциона (а «ГАЗ» его проводить, конечно, не станет), ответ на этот вопрос может быть весьма приблизительным.

НЕОФИЦИАЛЬНАЯ, ИЛИ ТЕНЕВАЯ, ЭКОНОМИКА

Еще одним сектором экономики, учет продукции которого составляет большую проблему для статистики, является теневая экономика. Теневая экономика представляет собой часть народного хозяйства, в рамках которой осуществляются деловые операции, лежащие вне правового поля. В силу нелегальности теневой экономики ее продукция полностью или частично скрывается экономическими агентами от официального (в том числе статистического) учета.

В теневую экономику входят:

во-первых, не запрещенные законом экономические операции, проведенные с нарушением правовых норм и потому скрытые контрагентами сделок от учета («серый рынок»);

во-вторых, криминальные, т. е. прямо запрещенные законом виды хозяйственной деятельности («черный рынок»).

Теневая экономика существует в каждой стране. Обычно, по оценочным данным, ее размеры находятся в пределах 10–20% национального продукта. Однако слабость власти, коррупция, криминализация общества, непомерный налоговый гнет, кризисы и разруха после больших социальных потрясений, а также ряд других факторов способны резко увеличить ее долю.

В России в первое десятилетие реформ (1985–1995 гг.) доля теневой экономики по разным оценкам составляла от 25 до 45% национального продукта, тем или иным способом в ней участвовало около 60 млн человек, т.е. более половины совокупной рабочей силы страны. Таким образом, теневая экономика в России по размерам резко превышала среднемировой уровень.

Изменения в этом плане начались лишь в последние годы, что в первую очередь связано с общей стабилизацией экономической ситуации в стране, сделавшей более выгодным легальное оформление сделок. Большую роль сыграли и государственные меры, носившие репрессивный характер по отношению к теневой экономике (например, усиление борьбы с «отмыванием» криминальных доходов) или подрывавшие ее экономическую привлекательность (например, снижение налогов).

ПРИНЦИП РЫНОЧНОГО ЭКВИВАЛЕНТА

Принятый в национальной статистике способ устранения описанных трудностей отличается не столько теоретической выверенностью, сколько прагматизмом.

Во-первых, основная часть товаров и услуг, производимых натуральными хозяйствами и в порядке самообслуживания, не учитывается. С теоретической точки зрения это достойно сожаления, но получить информацию из замкнутого натурального хозяйства или из внутреннего мира семьи затруднительно.

Однако, смирившись с таким пробелом в информации, важно помнить, что это искажает реальную картину. И степень искажения тем сильнее, чем менее рыночный характер имеет экономика — уровень самообеспечения всегда выше в менее развитых национальных хозяйствах. Например, когда мы видим в таблице считанные сотни долларов национального продукта, приходящиеся в год на каждого россиянина, и сравниваем их с соответствующим показателем для США, исчисляемым тысячами долларов, необходимо помнить, что в реальности наше отставание по производству НП не имеет столь угрожающего характера, как показывает статистика. Следует учитывать, что в России куда выше уровень нерыночного самообеспечения.

Во-вторых, для некоторых особо важных товаров, не выходящих на рынок, используется принцип рыночного эквивалента. В соответствии с ним нерыночные товары (услуги) сначала учитываются в натуральных единицах, а затем им приписываются цены, которые имеют аналогичные продукты, поступающие в рыночный оборот.

Именно так, например, в российской статистике рассчитывается продукция приусадебных участков населения, дающих около половины сельскохозяйственной продукции страны. Другой крупной статьёй нерыночных услуг, пересчитываемых по рыночному эквиваленту, являются «услуги жилищ». Если человек проживает в собственном доме, то в НП включается сумма, равная арендной плате, которую он должен был бы платить, если бы снимал это помещение.

В-третьих, производство некоторых официально не учтенных экономических благ можно оценить по косвенным показателям. Например, по объемам выпуска или потребления тех товаров, которые технологически связаны с неучитываемыми, но сами при этом хорошо известны по официальным данным. Так, объем производства в «серой экономике» часто оценивают по размерам потребления электроэнергии. Действительно, с целью уклонения от налогов предприятие может скрыть от статистического учета часть выпускаемой продукции. Но без электроэнергии даже якобы несуществующую продукцию выпустить невозможно. Поэтому счета по оплате электроэнергии часто говорят о реальном объеме производства больше, чем официальный отчет, представленный в налоговые органы.

НЕОБХОДИМОСТЬ АППРОКСИМАЦИИ

Мы убедились в том, что на пути реального подсчета национального продукта стоит ряд принципиальных трудностей, равно как и в том, что полностью разрешить их невозможно. Ни один исчисленный статистикой показатель НП никогда не будет точно соответствовать теоретическому идеалу. Чтобы преодолеть эту трудность, наука прибегает к методу аппроксимации, т.е. последовательного приближения к точному описанию реальности с помощью использования целой системы показателей. Каждый из них более верно описывает какую-то сторону макроэкономики, а вся система в целом дает достаточно объективное представление об общей картине народного хозяйства.

1.3. ВВП КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Основным макроэкономическим показателем, для реального статистического измерения производства и потребления национального продукта является *валовой внутренний продукт (ВВП)*. Как следует из аксиомы кругооборота, ВВП может быть определен в любой из фаз воспроизводственного процесса.

В сфере производства *валовой внутренний продукт определяется как стоимость товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенный период времени* (чаще всего за год). При такой трактовке ВВП выступает как результат деятельности основных секторов экономики за год.

Существуют две основные классификации секторов экономики. Согласно *первому варианту классификации* они подразделяются по основному содержанию деятельности:

- сельское хозяйство (как правило, включая лесное и рыбное хозяйство);
- промышленность (в широком понимании сюда часто включают и строительство);
- сфера услуг (часто включая транспорт).

Такой подход удобен для анализа отраслевой структуры производства валового внутреннего продукта.

Во *втором варианте классификации* делается акцент на степень переработки вещества природы. С этой точки зрения выделяются:

- первичный сектор, непосредственно использующий природные материалы;
- вторичный сектор, в котором обрабатываются продукты других отраслей экономики (т.е. природные материалы, уже подвергшиеся воздействию человека);
- третичный сектор, непосредственно обслуживающий человека и его производственную деятельность.

Другими словами, в первичном секторе добывается вещество природы, во вторичном — оно подвергается разнообразной обработке, в третичном — «обработке» подвергаются сам человек и созданные им производства и организации (в том числе фирмы).

Между обоими вариантами классификации существует определенная взаимосвязь. Так, первичный сектор включает сельское хозяйство и добывающую промышленность, вторичный — обрабатывающую промышленность, а третичный — сферу услуг.

ИСТОРИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ВВП

Почти вся история человечества прошла под знаком подавляющего господства первичного сектора в производстве ВВП. Вторичный же сектор — обрабатывающая промышленность — практически отсутствовал. Лишь в XVIII—XIX вв., после промышленного

переворота, он стал быстро расти. В первой половине XX в. вторичный сектор стал преобладающим, причем максимальных величин его доля достигала в 50-е годы.

Несколько сложнее была динамика доли третичного сектора, заметную роль в экономике он играл всегда: слуги и торговцы, трактирщики и портные обслуживали *личные* потребности человека еще в традиционной экономике. Индустриализация первоначально сократила роль сферы услуг. Бытовая техника заменила слуг даже в богатых домах, а на смену портным пришла швейная промышленность.

Но со второй половины XX в. начался новый рост третичного сектора. Среди *личных* услуг все шире стали распространяться услуги, не столько обслуживающие физические нужды человека, сколько облегчающие его существование в современном сверхсложном обществе (услуги юристов, финансистов, дизайнеров, архитекторов, а также услуги в сферах образования и здравоохранения). Кроме того, резко возросла роль *бизнес-услуг*. Компаниям и организациям все чаще стали нужны специализированные услуги научно-исследовательских центров (подразделений университетов, собственных лабораторий крупных фирм и т.п.), рекламных агентств, консалтингов, аудиторских и адвокатских фирм. Самые же последние десятилетия прошли под знаком взрывного роста услуг в сфере компьютеров и информатики, включая Интернет.

В конце XX в. именно третичный сектор выдвинулся на первые роли в экономике. В настоящее время в развитых странах доля третичного сектора составляет 60—80% всего ВВП.

Общее направление изменения структуры ВВП состояло в углублении *косвенного характера производства*. Сначала люди непосредственно добывали необходимые им природные продукты, что выражалось в преобладании первичного сектора. Затем акцент переместился на создание машин, и уже с их помощью стали производиться необходимые людям блага. Соответственно, наибольшей стала доля вторичного сектора (машины производят обрабатывающая промышленность). Наконец, наступила эпоха, когда главным стала не техника как таковая, а заложенные в ней знания и умение эффективно и качественно производить и использовать ее. В связи с этим в ВВП стали преобладать современные отрасли третичного сектора, производящие знания, подготавливающие квалифицированного работника и улучшающие институциональную структуру общества.

Можно сказать, что в современной экономике направляется все больше ресурсов на формирование высокообразованного и творчески работающего человека, на создание у него сильной мотивации к труду,

на обеспечение его прав, на совершенствование деятельности тех организаций, где он работает. В итоге косвенное производство стало трехступенчатым: эффективно работающие, занятые в конкурентоспособных фирмах (первая ступень) выпускают совершенную технику (вторая ступень), и только она используется для производства необходимых людям благ (третья ступень).

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

почему в российском ВВП падает доля услуг?

Производство услуг считалось в СССР непроизводительным трудом, не увеличивающим, а расходующим валовой внутренний продукт страны. Не удивительно, что сфера услуг финансировалась по остаточному принципу: на нее выделялись деньги тогда, когда другие, считавшиеся более важными, потребности народного хозяйства в инвестициях были удовлетворены. А такое случалось не часто. В итоге в стране хронически не хватало магазинов, столовых, прачечных, парикмахерских, фотоателье и т.п.

Еще в 1990 г. третичный сектор (сфера услуг) создавал лишь 35% ВВП РСФСР, остальные 65% приходились на товары, изготовлявшиеся в первичном и вторичном секторах экономики (рис. 1.2). Причем 55% ВВП давала промышленность — Советский Союз не случайно называли великой индустриальной державой. Но в настоящее время преобладание первичного и вторичного секторов — это явный анахронизм. В развитых странах Европы и Америки такая структура производства ВВП наблюдалась в 40—50-е годы XX в.

При переходе к рынку ситуация резко изменилась. В 1992—1996 гг. казалось, что вся страна бросилась торговать. Множились магазины и киоски, появлялись частные кафе и ресторанчики. На рынках число продавцов, прямо из сумок торговавших импортными куртками, трикотажем и обувью, едва ли не превосходило число покупателей. Одновременно бурно расцвели банки, а также страховые, пенсионные и другие организации, предоставлявшие невиданные ранее финансовые услуги. Появилось множество фирм, оказывавших услуги бизнесу. Постепенно набирали вес производители программного обеспечения для компьютеров и другие фирмы, действующие в сфере информационных технологий.

Роль сферы услуг в производстве ВВП быстро увеличивалась. За 1991—1996 гг. она возросла примерно на 15% и (с некоторыми колебаниями по годам) сравнялась с долей товаров в ВВП. А к 1998 г. стало уже значительным преобладание сферы услуг в производстве ВВП: на нее приходилось 58%, тогда как на выпуск товаров — 42%, т.е. почти в полтора раза меньше. Структура производства ВВП в России стала напоминать структуру ВВП современных развитых стран.

Далее, однако, развитие экономики России пошло вразрез с мировыми тенденциями. С 1999 г. доля услуг вновь стала сокращаться. По оценкам, этот процесс в 2000 г. дополнительно усилился. Доля услуг и доля товаров в произведенном ВВП вновь стали примерно равны.

Надо ли печалиться по этому поводу? Ухудшилась ли структура производства ВВП? Ответ на эти вопросы, видимо, отрицателен.

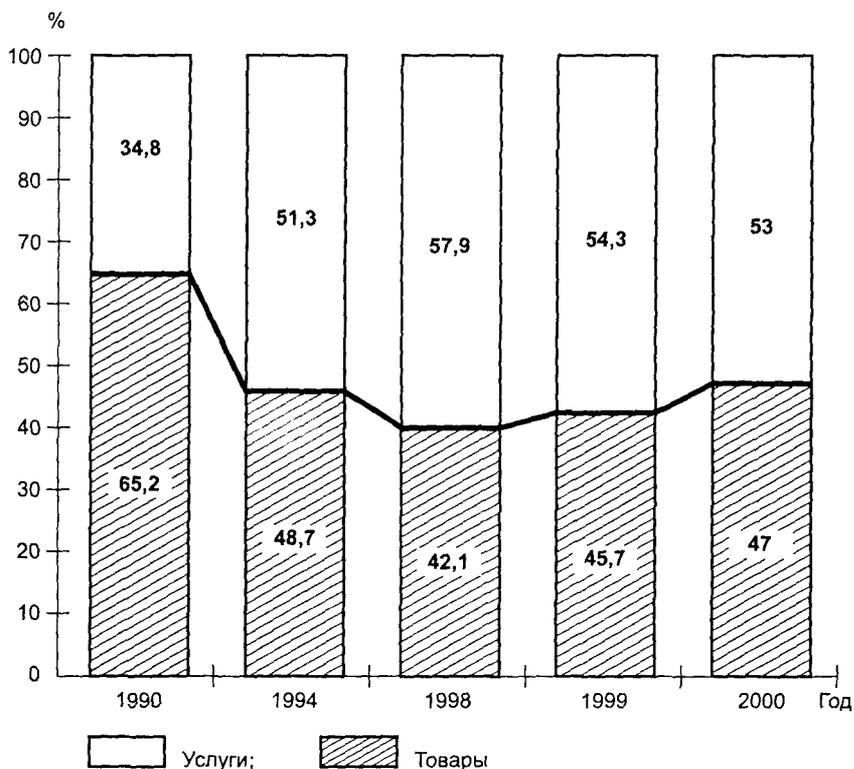


Рис. 1.2. Структура произведенного ВВП (1990–2000 гг., %)

Дело в том, что рост доли сферы услуг в начале 90-х годов объяснялся не только увеличением их объема (что, бесспорно, было остро необходимо), но и тяжелейшим кризисом в промышленности. В значительной мере доля услуг в ВВП росла потому, что заводы останавливались, а выпуск товаров сокращался. На рубеже нового века, однако, появились первые признаки преодоления кризиса. Впервые за десятилетие реформ начался рост промышленного производства. Естественно, что в этих условиях доля товаров в ВВП повысилась, а доля услуг упала. К тому же значительная часть услуг (особенно в сфере финансово-банковской деятельности), производившихся в первой половине 90-х годов, имела спекулятивный, а то и мошеннический характер. Финансовый кризис 1998 г. сильно сократил возможности такой деятельности, что дополнительно уменьшило долю услуг в ВВП.

Сокращение доли услуг в ВВП в этих условиях следует поэтому рассматривать как признак общего оздоровления экономики. Вероятно, в ближайшие годы она еще несколько снизится, и лишь постепенно начнется новый рост уже на иной основе, на основе подлинной модернизации российской экономики, насыщения ее современными видами услуг.

Валовой внутренний продукт в сфере распределения определяется как сумма всех первичных доходов и материальных затрат субъектов экономики за определенный период времени.

При подсчете на этой стадии хозяйственного кругооборота ВВП состоит из трех компонентов:

- 1) доходов владельцев факторов производства;
- 2) амортизационных отчислений;
- 3) косвенных налогов.

К первичным доходам владельцев факторов производства относятся:

- оплата труда наемных работников (заработная плата, включая премии, доплаты, надбавки и т.п., исчисленные до уплаты налогов) плюс отчисления работодателей на социальное страхование;

- валовая прибыль и валовые смешанные доходы (или чистая прибыль и чистые смешанные доходы).

Первый из этих компонентов является и самым большим из всех. В России в 90-е годы доходы владельцев факторов производства составляли 60–80% ВВП. Другими словами, можно сказать, что *основная часть всего произведенного в стране за год распределяется между владельцами факторов производства*. Речь идет о первичном распределении доходов. Позже мы увидим, что с помощью налогов и дотаций государство вмешивается в этот процесс и существенно изменяет картину.

В системе национальных счетов (1993 г.) доходы от собственности (рента, проценты и др.) не относятся к первичным доходам, поскольку выплачиваются в ходе дальнейшего распределения последних.

Амортизационные отчисления, соответствующие потреблению (износу) основного капитала, существенно меньше по масштабам. В России в те же годы они колебались от 10 до 25% ВВП.

Природа этого компонента двойственна. С одной стороны, его включение в ВВП представляет собой элемент двойного счета. В конце концов, и стоимость израсходованной электроэнергии, и стоимость износившегося станка входят в издержки готовой продукции. И если мы считаем двойным счетом включение стоимости израсходованных ресурсов в цену готовой продукции в первом случае (электроэнергия), то нет никаких оснований не считать их таковым и во втором случае (станок). Если же учесть, что сроки службы основного капитала обычно превышают один год, то можно сказать, что амортизация представляет собой стоимость продукции, изготовленной в предыдущие годы, но учтенной в ВВП данного периода. Другими словами, *ВВП, включа-*

ющий в свой состав величину амортизации, является отнюдь не идеальным измерителем текущих объемов производства.

Вместе с тем износ основного капитала во многом независим от производства. Так, моральный износ оборудования и его физический износ второго рода не связаны с размерами и интенсивностью производства. Поэтому воссоздание эквивалента стоимости потребленного основного капитала в форме готовой продукции — отнюдь не автоматический процесс. Если производство остановится (дерево гниет, металл ржавеет и т.д.), то потери стоимости основного капитала будут продолжаться, а создание эквивалентного по стоимости объема готовой продукции прекратится.

В этом смысле включение амортизационных отчислений в состав ВВП оправдано. Чтобы хозяйственный кругооборот мог продолжаться, необходимо постоянно компенсировать износ основного капитала. Или по-другому: прежде чем делить доходы между владельцами факторов производства, из стоимости ВВП необходимо вычесть издержки, связанные с выбытием основного капитала.

Включение третьего компонента — косвенных налогов, составляющих 10–20% ВВП, заслуживает отдельного комментария. Прежде всего поясним, что косвенные налоги взимаются не с определенного лица, обязанного его уплатить, а включаются в цену товара (услуги).

Следовательно, объем ВВП, подсчитанный в сфере производства, замаскированно, через цены товаров и услуг включает сумму косвенных налогов. Например, в последние годы от 60 до 80% цены водки составляли косвенные налоги. И вклад ликеро-водочной промышленности в производство ВВП включал соответствующие суммы. Поэтому в соответствии с аксиомой кругооборота в сфере распределения косвенные налоги также должны быть включены в ВВП. В противном случае равенство произведенного и распределенного ВВП нарушится.

Чистые косвенные налоги являются первичными доходами государства.

ВВП В СФЕРЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

В сфере потребления ВВП выступает как сумма всех затрат, на которые пошла произведенная за определенный период времени продукция.

Основными компонентами ВВП (принятое обозначение в формулах — Y) в сфере потребления являются:

- 1) личное потребление (C);
- 2) валовые инвестиции (I_g);

3) государственные закупки товаров и услуг (G);

4) чистый экспорт (X_n).

Часто описанную структуру потребления ВВП выражают в виде формулы

$$Y = C + I_g + G + X_n.$$

Она особенно ценна тем, что не только характеризует потребление, но и описывает структуру макроэкономического спроса. Ведь в рыночной экономике могут быть потреблены только оплаченные блага.

Самым большим компонентом в структуре потребления ВВП является личное потребление. В 1999 г. исчисляемый статистический аналог этого теоретического показателя (конечное потребление домашних хозяйств и некоммерческих организаций) составлял в РФ 54%. Личное потребление — наиболее устойчивая и консервативная часть ВВП. Люди, как правило, стремятся сохранять привычный уровень потребления, несмотря на самые разнообразные политические и экономические катаклизмы. Спрос, предъявляемый домашними хозяйствами на предметы потребления, является поэтому своего рода стабилизатором ВВП.

Валовые инвестиции представляют собой вложения в экономику для производства товаров и услуг. По натуральной форме они являются: либо 1) вложениями в основной капитал (в оборудование, сооружения, инфраструктуру), либо 2) изменением материальных запасов (сырья, полуфабрикатов, нереализованной готовой продукции и т.п.).

По стоимости валовые инвестиции представляют собой сумму амортизационных отчислений, соответствующих потреблению (износу) основного капитала (A), и чистых инвестиций, являющихся капиталовложениями, направленными на расширение производства (I_n). То есть

$$I_g = A + I_n.$$

Следует иметь в виду, что количественно валовые инвестиции иногда превышают размеры вложений, необходимых для компенсации потребления (износа) основного капитала, иногда равняются им, а иногда уступают им по величине. Иными словами, показатель чистых инвестиций может быть положительным или отрицательным. Точнее, возможны три варианта:

$$1) I_n = I_g - A > 0;$$

$$2) I_n = I_g - A = 0;$$

$$3) I_n = I_g - A < 0.$$

Если чистые инвестиции положительны, то идет расширение хозяйственного потенциала страны. При нулевом значении чистых инвестиций производственный потенциал не меняется: валовых инве-

стиций только-только хватает, чтобы компенсировать потери, связанные с износом. Наконец, отрицательная величина чистых инвестиций указывает на сокращение потенциала страны: валовых инвестиций недостаточно даже для компенсации износившегося оборудования.

Валовые инвестиции — весьма динамичный и изменчивый компонент ВВП, поскольку величина вложений прямо связана с наличием прибыльных сфер применения капитала. А последних много в периоды процветания экономики и почти не остается в моменты кризисов. Например, за годы кризиса трансформации экономики в России доля валовых инвестиций упала с 37% в 1991 г. до 15% в 1999 г.

Государственные закупки товаров и услуг связаны с выполнением тех политических, экономических и социальных функций, которые осуществляет современное государство. Они простираются от закупок вооружений для армии до приобретения канцелярских принадлежностей для чиновников или оплаты прогнозов развития конъюнктуры, заказанных экспертам-экономистам. В 1999 г. доля государственных закупок товаров и услуг составляла в РФ 15% ВВП.

Чистый экспорт X_n (в деловой литературе чаще называемый *сальдо внешней торговли*) представляет собой разность между экспортом (X) и импортом (M):

$$X_n = X - M.$$

Как и всякая разностная величина он весьма подвижен, поскольку зависит и от динамики экспорта, и от динамики импорта. Так, в 1998 г. в РФ чистый экспорт составлял 7% ВВП, а в 1999 г. — уже 15%. Этот скачок не удивителен: ведь стоимость российского экспорта резко увеличилась из-за роста мировых цен, а девальвация рубля привела к сокращению импорта.

НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ВВП

Кратко рассмотрим вопрос о денежном измерении ВВП. Будучи стоимостным показателем, ВВП зависит от уровня и структуры цен, в которых измерены входящие в него блага. В связи с этим различают *номинальный и реальный валовой внутренний продукт*.

Номинальным ВВП называется валовой внутренний продукт, подсчитанный в реальных (текущих) ценах определенного периода:

$$Y_{\text{номин}} = \sum P_{t,i} \times Q_{t,i},$$

где $Y_{\text{номин}}$ — номинальный ВВП;

$P_{t,i}$ — цена;

$Q_{t,i}$ — количество i -го товара (или услуги), произведенного в стране в данный период.

На величину номинального ВВП большое воздействие оказывают инфляционные процессы. Достаточно вырасти ценам, чтобы он также повысился. В России, например, в 1991 г. ВВП составлял 1,4 трлн руб., в 1992 г. — 19,0 трлн руб., в 1993 г. — 171,5 трлн руб. И весь этот головокружительный рост был связан исключительно с изменением цен. В натуральном же выражении производство в эти годы только падало.

Чтобы избавиться от инфляционных воздействий, вычисляется *реальный валовой внутренний продукт* (его также называют *валовой внутренний продукт в постоянных ценах*). Для этого произведенная продукция выражается в ценах определенного (его называют *базовым*) года:

$$Y_{\text{реальный}} = \sum P_{\text{const}, i} \times Q_{t,i}.$$

Например, если за базу принят 1998 г., то и в ВВП 2000 г., и в ВВП 2001 г. стоимость товаров и услуг включается в тех ценах, которые существовали в 1998 г.

ПОНЯТИЕ ДЕФЛЯТОРА ВВП

Сравнивая номинальный и реальный ВВП, можно получить измеритель инфляционных процессов в стране. Его принято называть *дефлятором ВВП*:

$$\begin{aligned} \text{Дефлятор ВВП} &= Y_{\text{номинал}} / Y_{\text{реальный}} = \\ &= \sum P_{t,i} (Q_{t,i} / \sum P_{\text{const}, i} \times Q_{t,i}). \end{aligned}$$

Дефлятор ВВП отличается двумя важнейшими особенностями:

- 1) это единственный из показателей инфляции, учитывающий изменение цен *всех* производимых в стране товаров и услуг;
- 2) помимо изменений цен на величину дефлятора ВВП влияет изменение товарной структуры ВВП.

Прокомментируем оба этих момента. Охватывая всю совокупность товаров и услуг, *дефлятор ВВП является самым представительным из показателей роста цен в стране*. Дело в том, что в своей повседневной жизни человек: а) сталкивается не со всеми товарами и услугами и б) не имеет представления о значимости той или иной цены для экономики в целом. В дефляторе же ВВП обе этих помехи измерению инфляции устранены. Он позволяет отслеживать не только динамику цен на хлеб, но и, скажем, малозаметную для большинства людей, но существенную для всей экономики динамику цен на трубы большого диаметра. Причем дефлятор учитывает все цены — пропорционально экономической значимости данных товаров. Возвращаясь к формуле

дефлятора, отметим, что каждая цена домножается там на Q_0 , т.е. влияет на величину дефлятора тем в большей степени, чем больше соответствующих товаров производится в стране.

Однако у дефлятора ВВП есть важная особенность. Предположим, что в текущем году по сравнению с базовым не было никаких изменений цен, но изменилась структура производства. Конкретнее, стали выпускать больше дорогих и меньше дешевых товаров. Дефлятор ВВП отразит и эти сдвиги, хотя в строгом смысле они не являются ценовыми.

Приведем пример. На рубеже XIX—XX вв. алюминий был так же дорог, как золото, но и производили его в ничтожных количествах. Если пересчитать современный огромный объем выпуска алюминия, скажем, в ценах 1890 г., то получится фантастически большая величина. Вполне возможно, что в 2001 г. все прочие товары и услуги вместе взятые окажутся «дешевле», чем выплавленный алюминий. Понятно, что такой результат противоречит здравому смыслу: при всей важности алюминиевой промышленности она отнюдь не является главенствующей в современной экономике. Следовательно, *при резких изменениях структуры производства дефлятор ВВП не может точно констатировать динамику цен в стране.*

КОРЗИНА ЦЕН

Чтобы подобные изменения структуры производства не мешали верно оценивать инфляционные процессы, используются *индексы цен с постоянной структурой*, которые часто называют также *корзинами цен*.

Представим себе реальную корзину, в которую сложен определенный набор пищевых продуктов: батон хлеба, 1 кг колбасы, 1 кг сыра, банка сгущенки, пачка сахара и т.д. При наличии данных о цене каждого товара общую цену товаров в такой корзине легко установить на любое время. А сопоставляя их динамику, можно определить, как в целом изменились цены на продовольственные товары. Обратим внимание на то, что для подобных корзин цен характерна постоянная структура (в набор всегда входит один батон хлеба, 1 кг сыра и т.д.), поэтому их изменения связаны только с динамикой цен.

Индексы (по имени того, кто впервые применил их в расчетах, часто называют индексами Ласпейреса) рассчитываются по принципу корзины цен:

$$I_p = \frac{\sum P_{t,i} \times Q_{0,i}}{\sum P_{0,i} \times Q_{0,i}},$$

где $P_{t,i}$ — цена i -го товара (услуги) в текущем периоде;

$P_{0,i}$ — цена i -го товара (услуги) в базовом периоде;

$Q_{0,i}$ — объем производства (потребления) в базовом периоде.

На практике кроме уже описанного дефлятора ВВП наибольшее значение для макроэкономического анализа имеют: 1) *индекс потребительских цен (ИПЦ)*; 2) *индекс цен реализации готовой продукции*; 3) *индекс цен приобретения текущих ресурсов*.

Индекс потребительских цен построен как корзина цен по структуре потребления среднего домохозяйства и включает цены нескольких сотен продовольственных и непродовольственных товаров, а также платных услуг. *ИПЦ является важнейшим измерителем инфляции для населения. Именно он, в частности, используется при исчислении реальной заработной платы.*

Индекс цен реализации готовой продукции показывает изменение цен на свою продукцию предприятиями-производителями и отражает ценовую компоненту изменения доходов предприятий страны. Напомним, что валовой доход равен произведению объема производства на цены: $TR = PQ$. В России он рассчитывается по предприятиям промышленности, сельского хозяйства, строительства и транспорта. Индекс цен приобретения текущих ресурсов отражает закупочные цены на сырье, энергию и другие ресурсы (кроме зарплаты — цены ресурса труд) и ценовую компоненту роста переменных издержек.

Сопоставление двух последних индексов позволяет составить представление об изменении финансового положения предприятий. Если, скажем, цены на ресурсы растут быстрее цен на готовую продукцию, оно ухудшается. В противоположной же ситуации — улучшается.

1.4. ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

1.4.1. СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Система национальных счетов (СНС) представляет собой записанную в форме бухгалтерских счетов систему показателей, отражающих разные стороны воспроизводственных процессов в экономике страны.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СНС

Наиболее важными из используемых в современной СНС показателями являются:

- 1) валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный доход (ВНД);
- 2) чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный доход (ЧНД);
- 3) национальный доход (НД);

- 4) личный доход (ЛД);
- 5) располагаемый личный доход (РД).

На рисунке 1.3 схематически изображено соотношение между этими показателями.

Каждый из показателей СНС наиболее приспособлен для изучения определенных сторон воспроизводства, а вся система в целом описывает основные связи, существующие в макроэкономике.

Рассмотрим подробней сущность каждого из показателей и макроэкономические проблемы, для изучения которых они используются.

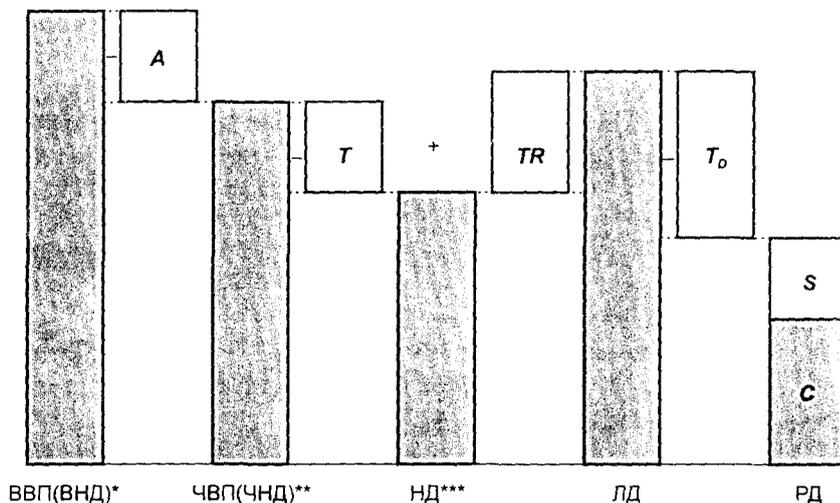


Рис. 1.3. Основные показатели системы национальных счетов:

A — амортизация; T — косвенные налоги; TR — трансферты; T_D — прямые налоги; S — сбережения; C — потребление

* отличаются на сальдо первичных доходов из-за границы;

** отличаются на сальдо до первичных доходов из-за границы;

*** в современной статистике не подсчитывается.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

Общую характеристику ВВП мы уже представили в предыдущем параграфе. Для каких целей используется экономистами этот показатель?

Во-первых отметим, что именно ВВП является исходным показателем всей системы национальных счетов. Прочие показатели полу-

чаются из ВВП расчетным образом: путем прибавления к нему или вычитания из него определенных компонентов. Кстати, именно поэтому ВВП обычно подсчитывается более оперативно, чем иные макроэкономические показатели. Для экономиста-практика это обстоятельство имеет важное значение, поскольку для принятия верных решений очень важно знать, что происходит в экономике страны в данный момент, а любая задержка поступления информации грозит ошибками.

Во-вторых, динамика ВВП является важнейшим показателем состояния конъюнктуры в стране: циклических колебаний экономической активности, глубины структурных и иных кризисов и т.п. По существу падение или рост ВВП служат основным критерием перехода экономики от кризиса к подъему и наоборот. В частности, практиками давно замечено, что о перемене тенденций в экономике можно уверенно говорить, если объем ВВП три квартала подряд изменяется в одном и том же направлении (три квартала растет или три квартала падает). В России такой поворотный пункт выхода из затянувшегося кризиса трансформации экономики был пройден в 2000 г.

В-третьих, ВВП используется для анализа проблем денежного обращения и инфляции. Нормальное выполнение функции денег как средства обращения возможно только при наличии определенных пропорций между размерами денежной массы и массы товаров и услуг в экономике. Из всех показателей системы национальных счетов именно ВВП больше других приспособлен для оценки массы товаров и услуг, произведенных в стране. Прочие показатели отличаются более высокой степенью очистки от двойного счета, что само по себе хорошо, но не позволяет оценить, на какую общую сумму в экономике совершаются акты купли-продажи. А значит, сложно становится сопоставлять с ними и обращающуюся в стране денежную массу.

В-четвертых, ВВП является наиболее часто употребляемым мериллом уровня развития страны и уровня жизни в ней. Для этого чаще всего используется показатель ВВП в расчете на душу населения. В последние годы Россия выглядит в подобных рейтингах не лучшим образом: она оказывается ниже не только всех развитых, но и многих развивающихся стран.

Сразу оговоримся: наиболее употребляемый не значит самый лучший. Далее мы убедимся, что для названных целей целесообразней использовать показатели располагаемого дохода и национального богатства. Но они подсчитываются далеко не во всех странах и не так регулярно как, ВВП, а потому менее удобны для текущих международных сопоставлений. Укажем и на еще одну сложность, делающую подобные сопоставления весьма условными: почти все рейтинги осно-

вываются на пересчете ВВП в доллары по действующему валютному курсу, а такой пересчет не учитывает разницы мировых и внутренних цен. Как показывают углубленные исследования, реальный уровень развития России в настоящее время хоть и не так высок, но тем не менее существенно выше тех оценок, которые даются на основе долларовой величины ВВП на душу населения.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:
 велик ли ВВП России по международным масштабам?

В начале почти каждого года и по «круглым датам» в прессе появляются сопоставления ВВП разных стран за истекший период (см., например, табл. 1.1). Рассматривая подобные таблицы, профессиональный экономист должен понимать, что о реальном объеме производства в той или иной стране они в большинстве случаев говорят очень мало. Дело в том, что чаще всего при составлении сравнительных таблиц происходит перевод данных о ВВП той или иной страны из ее национальной валюты в доллары США по сложившемуся на момент подсчета официальному валютному курсу. Но валютный курс — далеко не лучшее мерило экономических реалий. Каждый, кому хоть раз приходилось выезжать за границу, знает, что в России на 100 долларов можно купить одно количество товаров и услуг, в США — другое (кстати, по большинству товаров значительно меньшее), а в Афганистане — третье, существенно большее, чем в обеих названных странах.

Таблица 1.1

Оценка ВВП России в сравнении с ведущими странами по ППС

(в млрд дол. и в %)

Страна	ВВП в 1990 г., в млрд дол.	ВВП в 1997 г.		ВВП в 2000 г.	
		в млрд дол.	в % от мирового ВВП	в млрд дол.	в % от мирового ВВП
США	7 980	7 075	20,6	9 875	21,1
Япония	24 000	2 640	7,7	3 320	7,1
КНР	1 765	3 670	10,7	5 090	10,9
ФРГ	1 445	1 625	4,7	2 145	4,6
Франция	1 075	1 160	3,4	1 515	3,2
Италия	1 010	1 110	3,2	1 455	3,1
Великобритания	990	1 110	3,2	1 455	3,1
Россия	—	580	1,7	1 250	2,7
Индия	980	1 425	4,1	1 995	4,3
Бразилия	800	1 000	2,8	1 085	2,3
Справочно:					
СССР	1 490 (5,6%)				
РСФСР	990 (3,8%)				

В 60-е годы XX в. под эгидой ООН была проведена программа «Международные экономические сопоставления». Для обеспечения достоверности и сопоставимости данных в основу международных подсчетов был положен паритет покупательной способности (ППС), т.е. особый, специально подсчитываемый курс перевода национальных денежных единиц в доллары, при использовании которого в любой стране на один «расчетный доллар» можно купить одинаковое количество товаров и услуг. С тех пор подобные расчеты повторяются каждые пять лет.

С одной стороны, в настоящее время ВВП России по абсолютным масштабам заметно уступает всем ведущим развитым странам и ряду крупных развивающихся. С другой стороны, данные за 2002 г. показывают, что в стране существует значительный экономический потенциал, и после преодоления трансформационного кризиса Россия вполне может занять пятое—шестое место в мире по объемам производства.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Близким, хотя и не тождественным ВВП показателем является валовой национальный доход (ВНД). Это как бы «двойник» ВВП, несколько по-иному учитывающий внешнеэкономические связи.

Дело в том, что существует различие между тем, в какой стране создан и какой стране принадлежит национальный продукт. В последние годы, например, в Россию приезжает множество рабочих из стран СНГ, где заработные платы ниже, а жизнь тяжелее, чем в Российской Федерации. Часть создаваемого ими национального продукта выплачивается в виде заработной платы и далее делится на две части: одна потребляется в России на покупку товаров и услуг, а другая вывозится на родину. В состав национального продукта какой страны входят эти вывезенные средства?

Если судить по тому, где была произведена данная продукция, то она входит в национальный продукт России. А если задаться вопросом, какой стране принадлежат соответствующие блага и кем они будут потреблены, то следует назвать страну, откуда прибыл работник. Схожая проблема возникает и при международном движении капитала. Часть прибыли от переданных за долги «Газпрому» украинских нефтеперерабатывающих предприятий после вывоза в Россию будет потреблена именно в этой стране, но создана она на Украине.

Чтобы учитывать эти оба одинаково важных подхода к национальному продукту и используются два разных показателя. ВВП отвечает на вопрос, где создан продукт, а ВНД — какой стране он принадлежит. Соответственно, оба показателя оказываются взаимосвязанными, а именно:

ВНД = ВВП + Сальдо первичных доходов из-за границы.

Принципиальное различие между ВВП и ВНД заключается в следующем: ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, а ВНД — поток первичных доходов. С количественной стороны они различаются на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. разницу между доходами резидентов данной страны, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу. Если сальдо первичных доходов из-за границы равно нулю, то ВВП равен ВНД.

ЧИСТЫЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ И ЧИСТЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Чистый внутренний продукт (ЧВП) получается путем вычитания из ВВП амортизационных отчислений, т.е. отличается от последнего тем, что уменьшен на величину потребления (износа) основного капитала. В силу этого ЧВП точнее, чем ВВП, показывает, какова стоимостная величина созданных в стране в данном году благ. Ведь часть стоимости готовой продукции, равная величине амортизации, по существу лишь компенсирует убыль основного капитала, созданного в прошлые периоды. Ее изъятие из объема ВВП очищает его от двойного счета.

Соответственно *чистый национальный доход (ЧНД)* определяют путем вычитания из ВНД амортизации (потребления основного капитала).

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Следующая стадия очистки достигается с помощью показателя национального дохода (НД). Но на сей раз речь идет не об очистке от двойного счета, а об освобождении от искажения цен в результате государственного вмешательства. *Национальный доход равняется чистому внутреннему продукту за вычетом косвенных налогов.*

Действительно, косвенные налоги включаются в цену товаров и услуг. Однако эти доходы государства не связаны с внесением им каких-либо ресурсов в производственный процесс, не свидетельствуют об участии государства в создании национального продукта. Иными словами, косвенные налоги через повышение издержек увеличивают цены, но не создают каких-либо экономических благ. Показатель НД очищен от такого искажающего влияния.

Можно определить НД и по-другому. Напомним, что ВВП в сфере распределения состоит из доходов владельцев факторов производства, амортизационных отчислений и косвенных налогов. При подсчете НД два последних компонента изымаются из его стоимости. Поэтому *НД*

равняется сумме первичных доходов владельцев факторов производства. После завершения перераспределительных процессов фактические доходы владельцев факторов производства могут сильно отличаться от первоначальных, скажем, в силу существования подоходного налога, разнообразных выплат субсидий и т.п. Показатель национального дохода имеет глубокий экономический смысл. Структура НД является важнейшим показателем распределения доходов разных слоев населения и социальной стратификации общества.

Основными компонентами НД являются:

- 1) вознаграждение за труд;
- 2) доходы некорпорированного сектора (мелких производителей);
- 3) доходы от собственности.

В большинстве развитых стран вознаграждение за труд составляет 70–80% НД, несколько процентов приходится на доходы мелких производителей (этот компонент НД выделяется особо потому, что доходы владельцев мелких предприятий и семейных фирм являются смешанными — их невозможно разделить на прибыль в качестве собственников и зарплату в качестве работников собственных фирм), а оставшаяся часть 15–20% приходится на все виды доходов от собственности (процент, прибыль акционерных обществ и рента).

В России ситуация более запутанная. Официальная оплата труда наемных работников составляет около 45% НД. При включении в подсчеты широко распространенных доходов от неофициальной занятости доля фактора труд в НД повышается примерно до 60%. Однако скрываются от учета (и, разумеется, от налогообложения) не только трудовые доходы, но также прибыли и рента. Если принять во внимание и это обстоятельство, то доля оплаты труда наемных работников должна быть оценена в 50–55%.

Это очень низкий показатель, свидетельствующий о недооценке фактора труд, в особенности же о заниженности заработков квалифицированных специалистов, получающих в сравнении со своими западными коллегами мизерные зарплаты. Элементы социальной напряженности в российском обществе в значительной степени связаны с описанной структурой НД.

Этот важный макроэкономический показатель в современной статистике не подсчитывается.

ЛИЧНЫЙ ДОХОД

Личный доход (ЛД) рассчитывается путем вычитания из ЧНД косвенных налогов и добавлением сальдо частных и государственных

ных трансфертов, а также вторичных (или перераспределенных) доходов, в том числе полученных в виде процентов. Среди всех показателей СНС он лучше других описывает уровень и структуру доходов физических лиц до уплаты налогов.

Доходы домохозяйств не сводятся только к доходам от реализации факторов производства. Значительную роль играют разнообразные пособия и дотации, получаемые разными слоями населения от государства:

- пособия по безработице;
- пособия по нетрудоспособности, бесплатные и льготные лекарства и другие платежи системы социального страхования;
- пенсии, стипендии и т.п.

Одновременно, само население платит государству известные суммы неналогового характера. Например, взносы в пенсионный фонд не являются налогами, поскольку они в конце концов возвращаются к плательщику, но тем не менее уменьшают реальный размер дохода, находящегося в настоящий момент в распоряжении домохозяйств. Наконец, разнообразные частные трансферты (дарения, спонсорство, благотворительность и т.п.) увеличивают доходы одних лиц и снижают у других. В современной интернационализированной экономике все большую роль играют и трансферты, производимые с гражданами и организациями других стран. Это обстоятельство весьма актуально и для России, поскольку как российское государство, так и его граждане сохранили тесные связи, в том числе и финансовые, с бывшими союзными республиками. Например, живущие в странах Прибалтики ветераны Советской Армии и МВД получают российскую пенсию.

Личный доход учитывает сальдо всех этих трансфертов и добавляет его к факторным доходам. Как правило, сальдо трансфертов является положительным, поэтому личный доход по величине больше национального дохода.

РАСПОЛАГАЕМЫЙ ЛИЧНЫЙ ДОХОД

Располагаемый личный доход (РД) равняется личному доходу за вычетом прямых налогов. Он показывает, какими суммами могут реально распоряжаться домохозяйства. Этот показатель особенно важен для:

- анализа уровня жизни в стране;
- изучения эффективности выполнения государством своих функций. Степень социального неравенства в стране определяется

не первичными доходами разных групп населения, а той структурой доходов, которая складывается после проведения государством всех трансфертов и сбора им всех налогов;

■ анализа структуры покупательных возможностей населения по тем или иным социальным слоям (может быть прямо использован в маркетинговых целях).

Важное значение для макроэкономического анализа имеет и использование располагаемого дохода: РД идет либо на потребление, либо на сбережение. Пропорции, в которых они соотносятся, предопределяют ресурсную базу капиталовложений в экономику страны (инвестирована может быть только сбереженная часть РД, а не потребленная).

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

современная российская система национальных счетов

Система макроэкономических показателей, существовавшая в Советском Союзе, базировалась на марксистской теории воспроизводства и сильно отличалась от принятых в остальном мире стандартов. После 1992 г. в России осуществляется постепенный переход на международно признанную СНС, с учетом специфики экономики РФ, находящейся на переходном этапе к рыночным отношениям.

Бухгалтерская форма представления показателей в СНС означает, что каждый показатель вводится с помощью двух таблиц: «Ресурсы» и «Использование». Компоненты, составляющие каждую из этих таблиц, в сумме дают одну и ту же величину. Таким образом, в соответствии с аксиомой кругооборота ресурсы по стоимости всегда точно равны их использованию.

Наибольшее значение в современной российской СНС имеют семь счетов.

1. «Счет товаров и услуг» дает представление о валовом объеме обрабатываемых в экономике товаров и услуг (как отечественных, так и импортных) без очистки от двойного счета.

2. «Счет производства» выделяет из этой массы товары и услуги, произведенные в России, и подразделяет их использование на промежуточное потребление (тот самый компонент двойного счета) и создание ВВП.

3. «Счет образования доходов» показывает структуру распределения ВВП.

4. «Счет первичного распределения доходов» вводит показатель национального дохода и показывает величину первичных доходов владельцев факторов производства.

5. «Счет вторичного распределения доходов» отражает преобразование национального дохода в располагаемый доход в результате передачи и получения трансфертов субъектами экономики.

6. «Счет использования располагаемого дохода» показывает использование РД на потребление и на сбережения.

7. «Счет операций с капиталом» показывает использование сбережений на накопление основного капитала и на изменение запасов оборотных средств.

Таким образом, в своем современном виде российская макроэкономическая статистика в целом соответствует теории *системы национальных счетов*.

1.4.2. НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

ТЕКУЩИЕ И АККУМУЛИРОВАННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Все показатели СНС отражают (хотя и по-разному) текущий объем производства, распределения, потребления, но не накопленное за предыдущие периоды богатство. Между тем, его величина во многих отношениях является определяющей для верной оценки макроэкономических параметров экономики.

Приведем простой пример. Ввод в эксплуатацию новых станций метрополитена даже в крупных городах — нечастое явление. В Москве в 60—70 годы XX в. редко вводилось ежегодно более двух-трех станций, а в последнее, сложное время за год часто не появлялось ни одной. То есть текущее «производство» станций нередко равнялось нулю. Как это отражалось на уровне и качестве жизни москвичей? Если не принимать во внимание многих пострадавших, кто непосредственно живет или работает рядом со станциями, строительство которых было отложено, то значительное число жителей города даже не было задето заминкой в строительстве. Ведь удобство перемещения по Москве определяется в основном не новыми станциями, а густотой уже действующей сети.

Сходная ситуация существует и во многих других сферах: от общего жилого фонда страны до парка автомобилей, от совокупной мощности электростанций до густоты сети автомобильных дорог. Во всех этих случаях решающее значение имеют не текущие, а накопленные или, как принято говорить, аккумулярованные показатели. Важнейшим из них является *национальное богатство*.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО

Национальное богатство (НБ) — это совокупность ресурсов и иного имущества страны, создающая возможность производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей.

Фактически речь идет о стоимостной оценке всего богатства страны, в какой бы форме оно ни выступало. В его состав, в частности, входит следующее.

1. *Невоспроизводимое имущество:*

- сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли;

- полезные ископаемые;
- исторические и художественные памятники и произведения.

2. *Воспроизводимое имущество:*

- производственные активы (основной и оборотный капитал);
- непроизводственные активы (имущество и запасы домохозяйств и некоммерческих организаций).

3. *Нематериальное имущество:*

- интеллектуальная собственность (патенты, торговые марки, объекты авторского права и т.п.);
- человеческий капитал (продукты сферы услуг, в частности, образование, здравоохранение, юриспруденция и т.п., овеществившиеся в знаниях, профессиональных навыках и здоровье населения, а также в эффективной институциональной структуре общества).

4. *Сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам.*

В теоретическом плане главными особенностями показателя национального богатства являются следующие.

1. В этом показателе учитываются все имеющиеся в стране экономические блага по состоянию на определенную дату, а не созданные за определенный период. Большая часть стоимости ВВП каждого года потребляется в тот же период и потому не входит в состав национального богатства (так, на дату измерения, скажем, на 1 января 2002 г. почти все пищевые продукты, которые были произведены в течение 2001 г., уже не существуют). Более долгоживущие блага (например, оборудование, потребительские товары длительного пользования) на время входят в состав национального богатства, но через несколько лет, по мере износа, выбывают из него. И лишь незначительная часть текущего ВВП (чаще всего сооружения, инфраструктура — тот самый «*водопровод, сработанный еще рабами Рима*», и человеческий капитал) входят в НБ надолго.

Национальное богатство, таким образом, представляет собой не измеритель потока экономических благ в ходе народнохозяйственного оборота, а мерило его результатов, так сказать, «сухой остаток», возникший в результате многих циклов производства ВВП.

2. Значительную часть национального богатства составляют природные блага (земля, полезные ископаемые и т.п.), не являющиеся результатом хозяйственной деятельности человека. Несмотря на «нерукотворный» характер этих богатств, их стоимость связана с уровнем развития экономики, причем эта взаимосвязь имеет очень сложный характер.

Стоимость одних природных благ растет, а других падает в ходе технического прогресса. Скажем, стоимость залежей урановых руд пос-

ле изобретения атомной бомбы и появления атомных электростанций резко выросла, в то же время стоимость дров как энергоносителя упала.

3. Только с помощью показателя национального богатства делается попытка комплексно учесть нематериальное имущество.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО РОССИИ

При всей теоретической привлекательности показателя национального богатства его *полноценный фактический подсчет не осуществлен в настоящее время ни в одной стране мира*. Дело в том, что как оценка невоспроизводимого имущества, так и оценка нематериального имущества сопряжена с очень значительными трудностями.

Как оценить стоимость разведанных, но не добытых природных ископаемых? Очевидно, что без достоверных прогнозов о будущих (соответствующих времени добычи) ценах ответить на такой вопрос невозможно, как, впрочем, невозможно и предугадать эти цены. Сколько стоит московский Кремль или новгородский Детинец? Здесь мы также неизбежно сталкиваемся с произвольными, зависящими от личного мнения экспертов оценками. Сколько стоит торговая марка автомобилей «Лада»? Вряд ли можно претендовать на достоверный ответ, пока «АвтоВАЗ» не выставит ее на продажу. Вопросы подобного рода можно продолжать неограниченно долго, не получая на них при современном уровне развития экономической науки обоснованных ответов.

В связи с этим реально даваемые *оценки национального богатства обычно учитывают только те его составные части, стоимость которых может быть определена на основе хозяйственной практики*. В ФРГ, например, из всех компонентов национального богатства полностью учитывается воспроизводимое имущество и частично — невоспроизводимое (учитывается оценка земли, но не учитывается оценка полезных ископаемых и объектов истории и искусства).

В России, где в отличие от развитых стран с рыночной экономикой рынок земли находится в неразвитом состоянии, подсчитывается еще меньшая часть НБ — только воспроизводимое имущество. При таком толковании структура российского НБ выглядит следующим образом:

- основной капитал составляет 90—95% национального богатства;
- оставшаяся часть НБ примерно в равных долях приходится на оборотный капитал и домашнее имущество.

Вряд ли в ближайшее время в России появятся более полные оценки НБ. И все же в теоретическом плане игнорировать самые общие подходы к национальному богатству, так сказать, его философию —

неверно. Как мы видели, национальное богатство действительно охватывает практически все экономические блага, находящиеся в распоряжении страны. Именно поэтому национальное богатство является лучшим измерителем уровня развития страны и жизни населения.

На практике противоречие между трудностью подсчета НБ и его теоретической важностью для оценки ключевых параметров национальной экономики разрешается с помощью комплексного анализа текущих показателей СНС и доступных для оценки компонентов НБ. Например, для оценки уровня жизни в той или иной стране (табл. 1.2) наиболее корректно одновременно использовать:

- ВВП на душу населения;
- поддающиеся учету элементы НБ (скажем, автомобили, телевизоры, телефоны и т.п., находящиеся в собственности населения);
- неэкономические параметры, характеризующие «качество жизни» (к этому термину мы вернемся в других главах), например продолжительность жизни.

Таблица 1.2

Некоторые показатели уровня жизни в ряде крупнейших стран мира в 1999 г.

Страна	ВВП на душу населения, дол.	Число жителей на один телефон	Число жителей на один телевизор	Калорийность питания, ккал	Продолжительность жизни, лет
США	30 025	1,3	1,2	3 671	77
ФРГ	21 930	1,8	1,8	3 522	76
Япония	23 840	1,5	1,6	2 956	80
Мексика	8 055	7,6	5,5	3 181	74
Бразилия	6 680	10,0	3,6	2 824	67
Россия	4 310	5,9	2,7	3 300	68
КНР	3 650	22,4	4,1	2 703	71
Пакистан	2 410	56,1	45,2	2 377	63
Индия	1 680	65,3	16,6	2 243	62
Нигерия	1 345	260,5	26,3	2 312	53

Тяжелейший кризис, все последнее десятилетие XX в. терзавший Россию, резко осложнил жизнь людей, но не разрушил потенциал страны. Никуда не пропали природные богатства, в основном сохранился (а отчасти и приумножился — мы имеем в виду навыки работы в условиях рынка) человеческий капитал, остались наиболее ценные и долгоживущие компоненты воспроизводимого имущества (здания, сооружения, инфраструктура). Конечно, не обошлось и без потерь: устаревшие без

обновления машины, разрушенные (а отчасти и разворованные) технологические линии, утраченные научные школы, снизившаяся длительность жизни людей — этот список можно продолжать. И все же общий потенциал страны, ее национальное богатство пострадали существенно меньше, чем текущее производство и, следовательно, могут служить стартовой площадкой для долговременного роста.

1.5. МОДЕЛИ ВОСПРОИЗВОДСТВА

В истории экономической мысли с целью выяснения качественных и количественных характеристик воспроизводственных процессов неоднократно предпринимались попытки моделировать народнохозяйственный кругооборот.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Первой известной моделью кругооборота являлась созданная в 1758 г. таблица Кенэ. Ее автор — лейб-медик маркизы де Помпадур **Франсуа Кенэ**, на склоне лет занявшийся изучением экономики, уподобил хозяйство страны знакомой ему как врачу системе кровообращения в человеческом организме. Тем самым Ф. Кенэ фактически ввел в науку идею замкнутого кругооборота вещественных и денежных потоков в народном хозяйстве.

В модели Кенэ рассматривался обмен благами трех основных классов тогдашнего общества: крестьян, землевладельцев и ремесленников. Таблица Кенэ была первой моделью, описавшей кругооборот денег и товаров в экономике. Таким образом, Кенэ наметил фундаментальные подходы к макроэкономическому моделированию, став его основоположником.

Наибольший вклад в моделирование воспроизводственных процессов в XIX в. внес **Карл Маркс**. Суть моделей Маркса состояла в выделении двух подразделений общественного воспроизводства: производства средств производства и производства предметов потребления. Эти модели позволяли определить пропорции между выпускником продукции обими подразделениями, которые необходимы как для постоянного сохранения из года в год одинакового объема производства (так называемое простое воспроизводство), так и для роста национальной экономики (расширенное воспроизводство).

Современным развитием анализа структурных условий воспроизводства стала разработанная экономистом Василием Леонтьевым, эмигрировавшим из Советской России в США, модель «затраты — выпуск» (ее также называют *межотраслевым балансом*).

Модель В. Леонтьева строится на изложенных ранее представлениях о системе национальных счетов и широко используется как в целях государственного регулирования экономики, так и частным бизнесом для оценки общего развития народного хозяйства в целом и его отдельных секторов.

Основная идея модели состоит в приложении аксиомы кругооборота к конкретным отраслям. Если производство равно потреблению, то можно составить своего рода шахматную таблицу (матрицу), в которой будет показано, какие продукты и в каких количествах потребляет каждая отрасль и куда в свою очередь уходит ее продукция.

Точнее составляются три взаимосвязанных матрицы (рис. 1.4):

- межотраслевых потоков промежуточных продуктов;
- структуры образования ВВП (создания добавленной стоимости);

		Промежуточный спрос				Конечный спрос					Итого
		1	2	3	Всего	C	I_g	G	X	Всего	
Источники промежуточных продуктов	1		N								
	2								Y		
	3										
	Всего				O					P	Q
Источники добавленной стоимости	A										
	W	Z									
	π										
	T-S										
	M										
	Всего				P						
	Итого				Q						

Рис. 1.4. Матрица Леонтьева:

1 — сельское хозяйство; 2 — промышленность; 3 — сфера услуг; A — амортизация; W — доходы фактора труда; π — доходы от собственности; T-S — косвенные налоги за вычетом субвенций; M — импорт; C — личное потребление; I_g — валовые инвестиции; G — государственные закупки товаров и услуг; X — экспорт

- структуры использования ВВП (конечного спроса).

Расположенные по горизонтали строки таблицы отражают источники создания продукции.

В левом верхнем квадранте дана отраслевая структура производства промежуточных продуктов, в дальнейшем подвергающихся переработке другими отраслями. Это тот самый компонент двойного счета, о котором говорилось ранее. В нашем демонстрационном примере мы

взяли всего лишь три укрупненные отрасли или сектора экономики: сельское хозяйство, промышленность, сферу услуг. Составляемые же для практических целей межотраслевые балансы включают десятки и сотни отраслей и подотраслей.

В левом нижнем квадранте представлены источники поступающей в народнохозяйственный кругооборот добавленной стоимости: вклад факторов производства (W — труд, π — доходы от собственности), амортизация (A), косвенные налоги на продукты за вычетом субсидий ($T - S$), а также внешний источник экономических благ — импорт (M).

По вертикали расположены столбцы, отражающие потребление или спрос на продукцию. Причем в левом верхнем квадранте это промежуточный спрос все тех же трех укрупненных отраслей или секторов экономики: сельского хозяйства, промышленности, сферы услуг. Каждая клеточка этого квадранта, таким образом, показывает, в каких количествах и какой отраслью будет потреблена произведенная продукция. Например, клеточка, помеченная буквой N , показывает, какая часть сельскохозяйственной продукции поступит в промышленную переработку.

В верхнем правом квадранте отражен конечный спрос (потребление) продукции: личное потребление (C), валовые инвестиции (I_g), государственные закупки товаров и услуг (G), а также экспорт (X). Произведенная отраслями экономики продукция, не пошедшая на промежуточное потребление, может быть использована лишь на эти цели. Можно, например, определить, какая часть продукции промышленности ушла на экспорт (клетка Y).

Наконец, клетки нижнего левого квадранта показывают отраслевую структуру вклада разных источников в создание добавленной стоимости. Например, клетка Z показывает, какова доля фактора труд в добавочной стоимости сельскохозяйственной продукции.

Суммы всех столбцов и всех строк должны совпадать.

$$Q = Q,$$

$$\text{или } O + P = O + P, \text{ или } P = P.$$

Действительно, если расшифровать величину P по строкам и столбцам, мы получим

$$A + W + \pi + (T - S) + M = C + I_g + G + X,$$

а это выражение бесспорно верно, так как, если вычесть в нем из обеих частей равенства импорт (M), оно легко превращается в хорошо знакомые формулы ВВП по распределению и потреблению:

$$A + W + \pi + (T - S) = C + I_g + G + (X - M) = Y.$$

Таким образом, на уровне конкретных отраслей матрица Леонтьева демонстрирует верность аксиомы кругооборота, показывая равенство объемов поступающих из всех источников экономических благ и суммы всех направлений их использования.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Василий Васильевич Леонтьев (1906—1998) — американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1973 г., которой он был удостоен за разработку метода «затраты—выпуск» и его применение к важным экономическим проблемам. Главное направление его исследований — изучение взаимозависимостей внутри экономической системы. Свой метод Леонтьев использовал при построении межотраслевых балансов экономики США. Он развил интерактивные модели Кенэ в работах «Исследование структуры американской экономики» (1953 г.) и экономический анализ модели «затраты—выпуск» (1966 г.). Метод «затраты — выпуск» стал основой планирования во многих странах с рыночной экономикой¹.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем особенности макроэкономического анализа экономики?
2. Что такое народнохозяйственный кругооборот? Как это понятие соотносится с понятием «воспроизводство»?
3. В чем состоит аксиома кругооборота?
4. В чем состоит проблема идентификации товаров и услуг при определении объема национального продукта (узкий и широкий подходы, методика ООН)?
5. Опишите проблему двойного счета.
6. Как учитываются при исчислении национального продукта товары и услуги, не поступающие в рыночный оборот.
7. Какова структура ВВП в сфере производства.
8. Опишите структуру ВВП в сфере потребления.
9. Опишите структуру ВВП в сфере распределения.
10. Перечислите основные показатели системы СНС.
11. Опишите модель «затраты — выпуск» В. Леонтьева.

¹ Леонтьев В. Экономические эссе. М., 1990.

- 2.1. Общее и частичное экономическое равновесие. Сущность общего (макроэкономического) равновесия
- 2.2. Макроэкономическое равновесие в модели «совокупный спрос — совокупное предложение»
- 2.3. Анализ потребления, сбережений и инвестиций как составных частей совокупного спроса
- 2.4. Кейнсианская модель макроэкономического равновесия. Теория мультипликатора
- 2.5. Макроэкономическое равновесие в модели $IS — LM$
Контрольные вопросы

В теме 2 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- какие факторы оказывают в России наибольшее влияние на динамику совокупного предложения;
- как формируется совокупный спрос и почему в России существует необходимость его стимулирования;
- какую роль в стабилизации экономики могут играть психологические предпочтения людей;
- от чего зависит инвестиционный климат в стране;
- что такое мультипликатор и как наше поведение влияет на его величину;
- как может повлиять на совокупный доход стремление людей больше сберегать, чем потреблять.

2.1. ОБЩЕЕ И ЧАСТИЧНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ. СУЩНОСТЬ ОБЩЕГО (МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО) РАВНОВЕСИЯ

Практически на протяжении всего периода рыночных реформ в России сменяющие друг друга правительства утверждали, что они проводят политику, направленную на достижение макроэкономической стабилизации. В действительности же периоды относительной стабилизации сменяются в России периодами кризисов и стагнаций, затем вновь относительная стабильность, за которой маячит очередной кризис. Возникает вопрос: может ли государство в принципе способствовать стабилизации экономики, и если да, то при помощи каких способов?

Очевидно, что, прежде чем отвечать на эти вопросы, необходимо выяснить параметры того состояния, которое в экономике называют стабильным или равновесным, а также каков механизм достижения подобного состояния.

Равновесие — универсальное понятие, используемое почти во всех точных и естественных науках. Его применяют при анализе сложных систем, в рамках которых отдельные части взаимосвязаны и взаимодействуют. В подобных условиях возникает проблема обеспечения устойчивого и согласованного функционирования всех частей системы. Не является исключением и такая сложная система, как экономика, которая также состоит из множества разнообразных элементов, находящихся между собой во взаимозависимости и в разного рода взаимодействиях, что предполагает наличие определенной согласованности между ними.

Разговор о том, что в экономике «все зависит от всего» начинается с первых шагов по освоению экономической теории. Вспомним, например, модель кругооборота ресурсов, продуктов и дохода. В обыденной жизни такая всеобщая взаимозависимость, пожалуй, нагляднее всего проявляется в периоды нефтяных кризисов. Так было в 70-х годах XX в., когда четырехкратное повышение цен на нефть привело не только к росту цен на все энергоносители, но и к сокращению объемов производства, всплеску инфляции, безработицы, к перераспределению доходов. Оно стимулировало также новый виток научно-технического прогресса с характерным для него переходом на ресурсосберегающие технологии.

Подобная «цепочка» зависимостей при колебании цен на нефть наблюдается и в настоящее время — от изменения структуры затрат и доходов в отрасли, всплесков инфляции и безработицы до социальных изменений в отдельных странах и в мировом сообществе в целом.

Анализ условий достижения согласованности взаимозависимых процессов и является предметом теорий, изучающих равновесие в экономике. Равновесие означает не только сбалансированность, но и **устойчивость**, т.е. либо отсутствуют тенденции к изменению, либо существуют механизмы, восстанавливающие отклонения от равновесия. Теорию экономического равновесия иногда называют теорией экономической статики, в отличие от теорий экономической динамики, к которым относятся теории экономического роста и экономических циклов. При этом анализ равновесия означает не только описание параметров устойчивых состояний, но и причин их нарушения и механизмов восстановления.

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ И ОБЩИЕ ПРОПОРЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Достижение макроэкономического равновесия возможно в том случае, когда устанавливается **пропорциональность и сбаланси-**

равновесие между взаимосвязанными экономическими процессами. Соответствие должно достигаться между следующими параметрами экономических систем:

- производством и потреблением;
- совокупным спросом и совокупным предложением;
- товарной массой и ее денежным эквивалентом;
- сбережениями и инвестициями;
- рынками труда, капитала, потребительских благ и пр.

Достижение соответствия между перечисленными взаимосвязанными параметрами экономической системы будет означать установление так называемых **общих пропорций** в экономике. Отсутствие равновесия при таком подходе означает, что какие-то сферы экономики не сбалансированы. Нарушение общих пропорций будет проявляться в таких явлениях, как инфляция, безработица, спад производства, уменьшение объема национального продукта и снижение реальных доходов населения.

ЧАСТИЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ

Анализируя поведение обособленных экономических субъектов — производителей и потребителей на отдельных (локальных) рынках, можно сделать вывод, что стремление фирмы к максимизации прибыли, а потребителя к максимизации полезности приводит к установлению равновесия на отдельно взятых рынках.

О достижении равновесия при таком подходе мы говорим, когда поведение субъектов экономических отношений характеризуется стремлением к достижению равновесия. При этом разнонаправленные силы имеют возможность одинаково воздействовать на ту или иную ситуацию, например взаимодействие спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции. Это равновесие может нарушаться в условиях несовершенной конкуренции, когда интересы экономических субъектов, обладающих монопольной властью, преобладают над интересами остальных участников экономического процесса. Анализ подобных ситуаций называется анализом **частичного равновесия**. Основы анализа частичного равновесия заложены в трудах А. Маршалла.

К частичным пропорциям относится соответствие элементов в рамках отдельных функциональных и организационных компонентов экономической системы. Мы рассматриваем частичные пропорции, когда анализируем спрос и предложение на отдельных рынках товаров и услуг и на рынках факторов производства. Анализ частичного равновесия необходим, но недостаточен, если речь идет о хозяйственной системе в целом.

На уровне макроэкономики закономерно возникают вопросы: гарантирует ли достижение частичного равновесия, пусть даже на всех рынках товарных и факторных, достижение общего равновесия в масштабе всей хозяйственной системы; будет ли подобное макроэкономическое равновесие единственно возможным; будет ли оно устойчивым?

Следует отметить, что рассогласование или неравновесие в масштабах всей хозяйственной системы может быть **вызвано как обособленностью отдельных ее сфер**, порождаемой процессом общественного разделения труда, специализацией и кооперированием, так и **динамизмом развития**. В этом случае ситуация в экономике постоянно изменяется под воздействием множества разнообразных факторов: технического прогресса, условий производства, спроса и др. Возникают иные представления об оптимальных пропорциях. Отсюда очевидно, что макроэкономическое равновесие, если оно в данное время имеет место, вряд ли будет стабильно. Неизбежно его постоянное нарушение.

Но если так, то возникает вопрос: есть ли смысл «останавливать прекрасное мгновение», есть ли смысл исследовать ситуацию, которая похожа на некий абстрактный труднодостижимый идеал? Ответ сколь очевиден, столь и важен. Подобного рода анализ, как и создание на его основе моделей идеального и реального макроэкономического равновесия, важен, помимо прочего, тем, что он может быть «точкой отсчета», дающей исходные параметры для анализа причин нарушения равновесия — типичной экономической ситуации, которая представляет собой некое постоянное колебание вокруг состояния равновесия. Другими словами, анализ динамических экономических процессов, которые можно охарактеризовать также как состояние «равновесия — неравновесия», возможен только на основе представлений о параметрах того состояния, которое принято называть общим экономическим равновесием (ОЭР).

Отсюда понятно, почему проблемы частичного и общего равновесия, а также выбор способов и средств обеспечения общего равновесия относятся к числу центральных проблем экономической теории, во многом определяющих ее философскую базу.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Исследование процессов, характеризующих экономическую систему в целом, в том числе и проблем общего экономического равновесия, происходило на протяжении всей истории экономической науки.

Истоком теории общего равновесия можно считать идею А. Смита о «невидимой руке», когда свободное взаимодействие индивидумов,

их стремление к собственной выгоде ведет не к хаосу, а к «естественному порядку», способствует достижению интересов общества. Используя современные термины, можно сказать, что это и есть условия достижения общего экономического равновесия. Среди тех, кто внес достаточно весомый вклад в подобного рода исследования, можно назвать:

Ф. Кенэ (1694—1774), разработавшего схему простого воспроизводства на примере Франции XVIII в. В труде «Экономическая таблица» он показал, как продукт и доход создаются и циркулируют между крестьянами, землевладельцами, купцами и ремесленниками;

Ж.-Б. Сэя (1767—1832), исследовавшего «национальные счета страны» и доказывавшего в своем «Трактате о политической экономии», что совокупный спрос и совокупное предложение всегда уравновешиваются;

К. Маркса (1818—1883), создавшего схемы простого и расширенного капиталистического воспроизводства, исследовавшего проблемы кругооборота капитала, теории циклов кризисов.

В XX в. макроэкономический анализ выделился в особое научное направление и стал интенсивно развиваться.

ЛЕОН ВАЛЬРАС О СИСТЕМЕ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

Основателем теории общего экономического равновесия справедливо считают известного швейцарского экономиста Леона Вальраса (1834—1910), которому удалось показать через систему уравнений, как связаны между собой различные рынки в рамках национальной экономики, и математически доказать принципиальную возможность общего равновесия.

Общее равновесие по Вальрасу — это ситуация, при которой равновесие устанавливается одновременно на всех рынках — рынках потребительских благ, денег и труда, а достигается оно в результате гибкости системы относительных цен.

Равновесие на отдельных рынках означает: **на рынках потребительских благ** спрос и предложение уравновешены так, что у производителей не остается нереализованной продукции, а у потребителей — вынужденных сбережений; **на рынке денег** равновесие означает, что спрос на деньги со стороны экономических субъектов, т.е. их желание держать деньги в виде наличных или банковских депозитов, равен предложению, т.е. выпущенному банковской системой количеству денег — равновесие между ними обеспечивается гибкой ставкой процента; **на рынках труда** равновесие между спросом на труд и его предложением регулируется равновесной ставкой реальной заработной платы так, что все желающие могут найти работу.

Перечисленные рынки с одной стороны взаимосвязаны, с другой — достаточно обособлены. Возникают вопросы: каков механизм

координации между данными рынками и гарантирует ли он достижение внутренней согласованности между рынками и в экономике в целом?

Л. Вальрас исходил из предположения, что рыночные контракты могут пересматриваться в течение определенного периода времени, и относительные цены (цена одного товара, выраженная в другом) будут меняться при изменении спроса на товар или его предложения. В результате корректировки условий торговли на рынках устанавливается такой набор относительных цен, при которых совпадают желания покупателей купить, а производителей — продать. Иначе говоря, благодаря взаимному согласованию цен и количества товаров и ресурсов нет избыточного спроса и предложения. В конечном виде систему уравнений Вальраса можно представить в следующем виде:

$$\sum_{i=1}^m P_i \times X_i = \sum_{j=1}^m U_j \times Y_j,$$

где P_i — цены конечных товаров и услуг i -го вида;

X_i — количество товаров и услуг i -го вида;

U_j — цены производственных ресурсов j -го вида;

Y_j — количество производственных ресурсов j -го вида;

m — количество конечных товаров и услуг, потребляемых в национальной экономике;

n — количество производительных ресурсов, затрачиваемых на производство.

Данное уравнение можно прокомментировать следующим образом: общее предложение созданных товаров и услуг в денежном выражении должно быть равно общему спросу на них, как сумме доходов, приносимых всеми факторами производства их собственникам.

Вальрас, показав возможность описания экономики через систему уравнений, в которой число уравнений равно числу неизвестных, доказал тем самым принципиальную возможность анализа экономического равновесия.

Описанные Вальрасом условия установления общего равновесия, т.е. неоклассическая модель ценовой координации, хотя и дает возможность объяснить определенные экономические реалии, безусловно, не является всеобъемлющей. Однако это отнюдь не умаляет ее значение.

Работа Вальраса «Элементы политической экономии» (1874 г.) явилась одной из первых работ, развивающих математическое направление в экономических исследованиях. В рамках математического направления экономические идеи формализуются, переводятся на мате-

математический язык, что позволяет строить математические модели экономики, с помощью которых обосновываются и проверяются различные теоретические гипотезы и практические рекомендации.

Вальраса часто обвиняют в формализме, говорят о том, что он описал картину, которая ничего не дает, кроме уверенности, что все в конечном итоге образуется. Существуют и иные оценки. Так Блауг пишет, что «вся современная микро- и макроэкономическая теория может рассматриваться как совокупность различных способов придать системе общего равновесия операциональность: в методе частичного равновесия Маршалла... в кейнсианской теории дохода... в леонтьевском анализе “затраты — выпуск”. С каждым днем становится все более очевидно, что Шумпетер был прав, назвав “Элементы” Вальраса Великой Хартией современной экономической теории»¹.

2.2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В МОДЕЛИ «СОВОКУПНЫЙ СПРОС — СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

Современный макроэкономический инструментарий основан на анализе **агрегированных или совокупных величин**, суммирующих характеристики многих тысяч рынков, составляющих национальную экономику и позволяющих анализировать хозяйственную систему как единый рынок страны. Ранее уже описывались такие макроэкономические агрегаты, как объем валового внутреннего продукта — суммирующий объемы товаров и услуг, или уровень цен — объединяющий цены всей совокупности товаров и услуг.

МОДЕЛЬ $AD — AS$

Среди аналогичных агрегированных величин — совокупный спрос (AD — от англ. *aggregate demand*) и совокупное предложение (AS — от англ. *aggregate supply*). Взаимодействие между ними определяется с помощью модели $AD — AS$, которая является исходной базовой моделью для анализа макроэкономического равновесия. С ее помощью можно не только изучать проблемы общего объема производства, инфляции, экономического роста, но и выявить влияние экономической политики на ситуацию в национальной экономике.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: ДЕЛО ЛТД., 1994. С. 540.

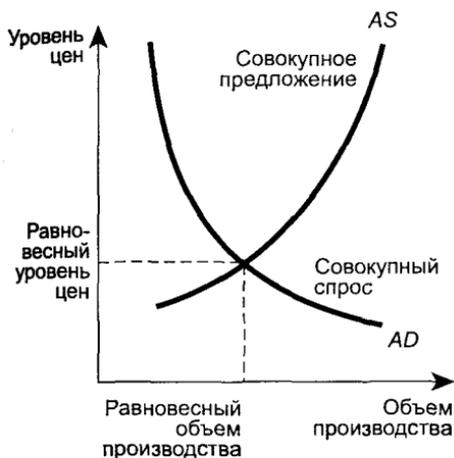


Рис. 2.1. Равновесный объем производства и равновесный уровень цен

ство, то модель $AD - AS$ строится в иных координатах. Количество — это объем выпуска, т.е. реальный валовой внутренний продукт, или совокупный доход. Вместо цен на отдельные товары используется единая совокупная цена или, точнее, показатель среднего уровня цен всей совокупности товаров и услуг, выраженный в форме ценового индекса.

НЕРАВНОВЕСИЕ В МОДЕЛИ $AD - AS$

Спрос и предложение на макроэкономическом уровне подвержены колебаниям и могут находиться в равновесном или неравновесном состоянии. Рассмотрим два типа неравновесия — дефицит и перепроизводство. Причем один тип неравновесия — **дефицит**, т.е. избыточный спрос при недостатке предложения, больше характерен для централизованно управляемой экономики; другой — **перепроизводство**, избыточное предложение при недостаточном спросе — для рыночной.

Так, дефицит или неравновесие при избыточном спросе был характерен для России периода плановой экономики и первых перестроечных лет до либерализации цен (1917—1992 гг.). Типичная ситуация для такого вида неравновесия — покупатели не могут найти необходимый товар. Для ситуации после либерализации, которую мы имеем возможность наблюдать и в настоящее время, характерен избыток предложения, а это означает трудности со сбытом. Очевидно, что первая ситуация предпочтительнее для продавцов, вторая — для покупателей.

Как и на уровне отдельных рынков, на макроуровне пересечение AD и AS показывает равновесный объем производства и равновесный уровень цен (рис. 2.1). Иначе говоря, экономика находится в равновесии при таких значениях реального национального продукта и таком уровне цен, при которых объем совокупного спроса равен объему совокупного предложения.

Обратите внимание на то, что если рынки отдельных товаров анализируются в таких параметрах, как цена и количество,

При всей важности исследования локальных рынков существуют вопросы, на которые подобный подход не проясняет суть дела, но способна ответить совокупная модель. Среди таких вопросов — что определяет общий уровень цен в стране, под влиянием каких факторов происходят колебания национального дохода и чем определяется его общий объем.

Прежде чем мы перейдем к анализу данных проблем, дадим характеристику понятий «совокупный спрос» и «совокупное предложение» с учетом определяющих их факторов.

СОВОКУПНЫЙ СПРОС

Совокупный спрос — реальный объем валового внутреннего продукта, который потребители готовы приобрести при каждом данном уровне цен, или общая сумма расходов на конечные товары и услуги, произведенные в стране (рис. 2.2). AD складывается из расходов на потребление, инвестиционных расходов, государственных расходов и чистого экспорта (экспорт минус импорт).

Чем определяется спрос? Самый простой ответ — количеством денег у субъектов экономических отношений. Иначе говоря, совокупный спрос может быть представлен как **агрегированный денежный спрос на реальный валовой внутренний продукт при соответствующем уровне цен**. Зависимость спроса от динамики цен можно показать с помощью уравнения количественной теории денег:

$$MV = PY,$$

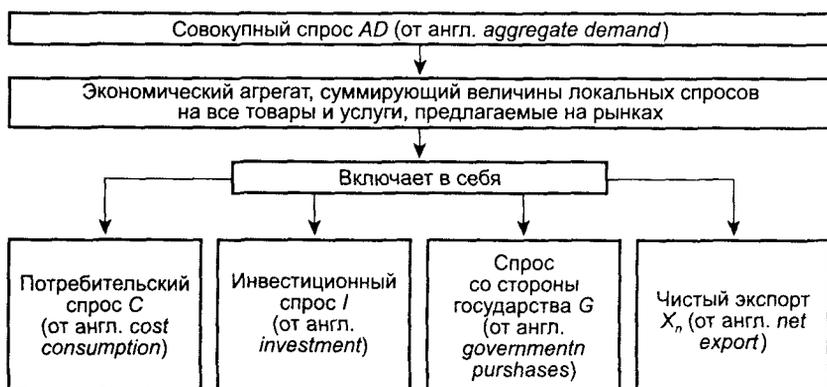


Рис. 2.2. Схема совокупного спроса

отсюда

$$Y = \frac{MV}{P},$$

или

$$P = \frac{MV}{Y},$$

где Y – реальный объем выпуска, на который предъявлен спрос;

M – количество денег в экономике;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен в экономике.

Из приведенных формул следует, что связь между объемом произведенной продукции (Y) и уровнем цен в экономике (P) отрицательна при определенном постоянном предложении денег.

КРИВАЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА

Совокупный спрос иллюстрируется графической моделью в виде **кривой совокупного спроса** (AD). Она показывает количество товаров и услуг, которые готовы приобрести потребители, бизнес и правительство при каждом данном уровне цен. Кривая AD отражает ту же зависимость, что и приведенная формула, – по мере роста цен (P) уменьшается величина реального объема выпуска, на который предъявляется спрос (Y), т.е. действует закон убывания спроса. Иначе говоря, рост уровня цен приводит к сокращению во всех компонентах, образующих реальный совокупный спрос, – в потреблении, инвестициях, правительственных расходах и чистом экспорте.

Кривая совокупного спроса внешне похожа на кривую рыночного спроса, однако между ними есть немаловажные различия. Так, если рыночную кривую спроса на продукт мы строим исходя из того, что неизменны цены на другие продукты и услуги и неизмен потребительский доход, то кривая совокупного спроса отражает возможные изменения **общего уровня цен**, которое в свою очередь может вести к изменению реального выпуска (Y).

ЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ AD

При объяснении убывающего характера кривой AD указывают на три важнейшие причины. Во-первых, действие **эффекта процентной ставки (эффект Кейнса)**. Чем выше процентная ставка, тем ниже, при прочих равных условиях, величина совокупного спроса,

предъявляемого на реальный объем выпуска, в том числе и в силу того, что растет цена кредита и сокращается реальный доход. Так, при фиксированном объеме денежной массы рост спроса на деньги повышает их цену — процентную ставку. Более высокая процентная ставка сокращает объем покупок на денежные суммы, взятые в кредит, т.е. сокращается реальный доход и совокупный спрос.

Повышение уровня цен ($P\uparrow$) \Rightarrow увеличивает спрос на деньги ($Md\uparrow$) \Rightarrow растет процентная ставка ($r\uparrow$) \Rightarrow уменьшается совокупный спрос ($AD\downarrow$).

Соответственно более низкая процентная ставка поощряет к заимствованиям как население, так и фирмы, что ведет к увеличению расходов на потребительские и инвестиционные товары. Данный эффект иногда называют именем Дж.М. Кейнса, поскольку он анализировал последствия изменений процентной ставки.

Вторая причина — **эффект богатства (эффект Пигу)**. Рост цен приводит к уменьшению (обесценению) реальной стоимости финансовых активов. Это касается как самих денег, так и накопленных финансовых активов с фиксированной ценой, например счета в банках или облигации.

Повышение уровня цен ($P\uparrow$) \Rightarrow ведет к уменьшению реальной стоимости финансовых активов ($M/P\downarrow$) \Rightarrow уменьшению потребления ($C\downarrow$) \Rightarrow уменьшению совокупного спроса ($AD\downarrow$).

Падение же уровня цен ведет к увеличению реальной стоимости денег, т.е. потребители могут за те же суммы приобрести большее количество товаров и услуг. Рост покупательной способности создает ощущение увеличения богатства. Этой закономерности придавал особое значение Артур Пигу (1877—1959), отсюда и название — «эффект Пигу».

Третья причина — **эффект импортных закупок**, или эффект обменного курса. В результате снижения курса национальной валюты товары, произведенные в данной стране, становятся относительно более дешевыми. Подобное изменение относительных цен ведет к уменьшению импорта и увеличению экспорта, т.е. увеличивается чистый экспорт (разность между экспортом и импортом), а следовательно, растет совокупный спрос.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

особенности проявления ценовых эффектов в российской экономике

Все три названных эффекта достаточно наглядно проявляются в экономике России. Так, высокие процентные ставки — одна из причин уменьшения инвестиционного, а следовательно, и совокупного спроса. Причем их величина, препятствуя росту инвестиций, способствовала переходу экономики к «квазиденьгам», взаимозачетам, бартеру, что негативно отражается на состоянии производства в современной России.

Что касается эффекта Пигу, то в послереформенной России накопилось немало как позитивных, так и негативных примеров. Так, негативные последствия для материального положения населения и совокупного спроса имела либерализация цен в 1992 г. Ее следствием стало обеднение населения и сокращение совокупного спроса. Противоположная тенденция проявлялась в 2000—2001 гг., когда при относительной стабильности цен и росте доходов отмечено увеличение совокупного спроса.

Еще одна причина — **рост импортных закупок**. Граждане России отдавали предпочтение импортным товарам в ущерб национальным именно тогда, когда цены на национальные товары росли, а на импортные оставались относительно стабильными. Импорт уменьшал российский чистый экспорт, а следовательно, и национальный доход, и совокупный спрос. Ситуация изменилась на противоположную после дефолта 1998 г. и девальвации рубля, когда увеличение цен на ряд импортных товаров привело к сокращению ввоза товаров, к росту совокупного спроса и национального дохода.

Приведенные выше причины объясняют конфигурацию кривой AD , отражающую обратную зависимость между уровнем цен и совокупным спросом.

НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ AD

Смещение кривой AD_0 , показанное на рис. 2.3, может быть вызвано разнообразными причинами, влияющими на изменения расходов домашних хозяйств, бизнеса и правительства. Так, рост налогов, при прочих равных условиях, отразится левосторонним сдвигом (кривая AD_1), что будет характеризовать сокращение и инвестиционного, и потребительского спроса. Рост государственных расходов, напротив, может привести к правостороннему сдвигу (кривая AD_2).

Среди факторов, влияющих на сдвиг кривой AD_0 , следует отметить:

- уровень благосостояния, адаптивные ожидания, налоги и трансфертные платежи;
- процентные ставки, субсидии и льготные кредиты, налоги, новые технологии, инновации;
- изменения государственных расходов;
- колебания валютных курсов, важнейшие события в мировой политике.

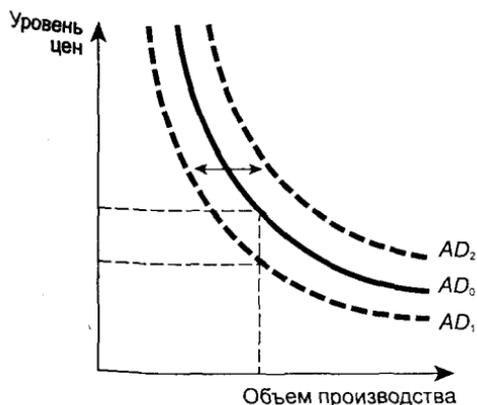


Рис. 2.3. Изменение совокупного спроса

Факторы сгруппированы в соответствии с их воздействием на составные части совокупного спроса — потребительские, инвестиционные и государственные расходы, а также чистый экспорт.

СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Под **совокупным предложением** понимают все конечные товары и услуги, которые производятся в стране, или реальный объем производства при каждом данном уровне цен. Графическая модель совокупного предложения — **кривая совокупного предложения (AS)**, которая отражает прямую или положительную зависимость, т.е. такую зависимость, когда более высокому уровню цен соответствует и больший объем производства. Неценовые факторы, влияющие на предложение и вызывающие сдвиг кривой AS в сторону увеличения или сокращения, могут быть связаны с изменениями технологий, колебаниями цен на ресурсы, изменениями в налоговой политике, в структуре рынка производительности труда, правовых нормах и пр. (рис. 2.4а).

Как и все процессы в экономике, изменения в совокупном предложении отражают индивидуальную ситуацию в той или иной стране, в том числе состояние ее производственного потенциала, а также научно-технического и культурно-образовательного уровня нации. Ситуация в современной России с резким сокращением по сравнению с доперестроенным периодом объема потенциального выпуска, как известно, явилась следствием комплекса причин. В частности это разрыв производственных связей после распада СССР, неудачи в попытках преодолеть структурные диспропорции, стагфляция, политическая нестабильность и пр.

КРИВАЯ AS : РАЗЛИЧИЯ В ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФОРМЫ

По вопросу формы кривой AS не существует единства мнений. В частности, она по-разному интерпретируется в классической и кейнсианской школах (рис. 2.4б). Вертикальный отрезок кривой AS отражает ситуацию, когда экономика приближается к состоянию, обеспечивающему полную занятость (уровню потенциального ВВП). Этот отрезок кривой AS принято называть «классическим». Горизонтальная, или пологая, часть кривой соответствует объему производства, значительно ниже потенциального ВВП. Этот отрезок кривой часто называют «кейнсианским».

Следует отметить, что классическая и кейнсианская модели характеризуют экономику в разных временных интервалах. Классический

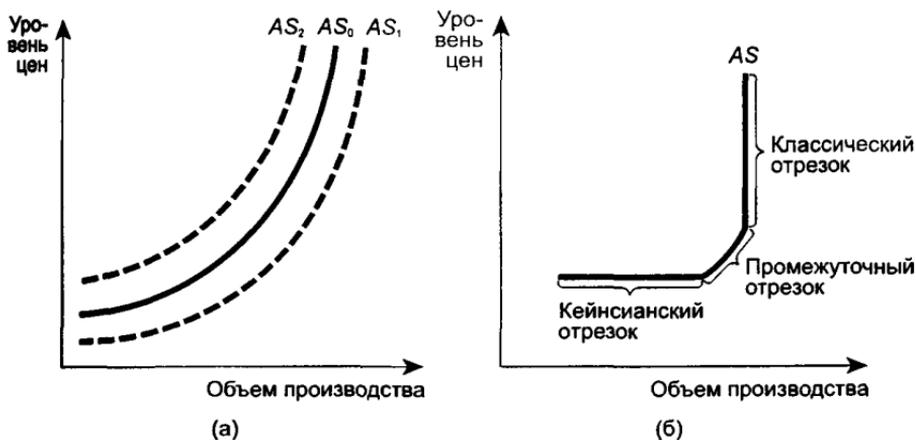


Рис. 2.4. Изменение совокупного предложения

подход позволяет анализировать экономику в долгосрочном периоде, в котором номинальные цены на ресурсы и товары, являясь относительно «гибкими», успевают приспособиться друг к другу. Для краткосрочного периода, рассматриваемого в кейнсианской модели, характерна относительная «жесткость» номинальных цен.

Но главные различия в интерпретации кривой AS в классической и кейнсианской школах отражают различия в ответе на основной вопрос анализа равновесия на макроуровне — **какому уровню занятости, использования производственного потенциала соответствует равновесный объем производства, насколько полно в условиях макроэкономического равновесия используются имеющиеся у общества ресурсы.**

КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Экономисты классической школы исходили из того, что рыночная система в долгосрочном периоде обеспечивает полное использование ресурсов в экономике. Причем, возникающие иногда диспропорции преодолеваются в результате автоматического саморегулирования рынка. Благодаря ему, в конечном счете, в экономике всегда достигается объем производства, соответствующий полной занятости ($Y = Y^*$).

Кривая AS в классической модели вертикальна и фиксирована на уровне потенциального объема производства (рис. 2.5). Изменение сово-

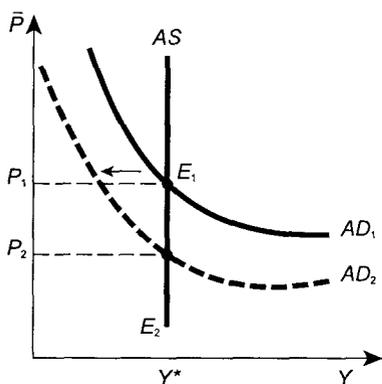


Рис. 2.5. Равновесие на классическом отрезке AS

купного спроса не влияет на реальный объем производства и занятость, а имеет следствием только изменение цен.

Классические представления о рыночной экономике отражены в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, Д.С. Милля и развиты позднее в трудах Л. Вальраса, А. Маршалла, А. Пигу и др. Эти экономисты исходили из того, что цены на конечную продукцию и факторы производства являются достаточно гибкими для того, чтобы приводить в соответствие совокупный спрос и совокупное предложение даже в краткосрочном периоде.

ЗАКОН СЭЯ

Один из исходных постулатов данного подхода основан на так называемом законе Сэя, согласно которому **«предложение товаров создает собственный спрос»**. Иначе говоря, реальный совокупный спрос всегда достаточен для потребления того объема товаров и услуг, которые производит национальная экономика, используя имеющиеся в ее распоряжении факторы производства. Следовательно, между совокупными расходами и совокупным предложением всегда устанавливается равновесие, и нет причин опасаться кризиса перепроизводства, когда $AD < AS$, т.е. совокупный спрос недостаточен для реализации произведенных товаров.

И действительно, совокупный спрос зависит от совокупного предложения. Увеличение совокупного предложения, т.е. рост объема производимых благ и услуг, — это одновременно и увеличение дохода, а следовательно, увеличение спроса. Национальные счета свидетельствуют, что **национальный продукт** и **национальный доход** в основном равны между собой. И если общество полностью расходует совокупный доход, то это означает, что между совокупными расходами и совокупным предложением автоматически устанавливается равновесие.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РАВНОВЕСИЯ В КЛАССИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Возникает вопрос: что происходит, если часть получаемого дохода уходит в сбережения? Одним из постулатов классической

модели является утверждение, что если деньги могут приносить процент, то разумные люди не станут держать их в ликвидной форме. Деньги, отданные под процент, как правило, являются источником инвестиций. Если объем инвестиций (I) будет равен объему сбережений (S), то соблюдается одно из исходных условий макроэкономического равновесия:

$$I = S.$$

Соблюдение данного тождества означает, что равновесие между совокупным спросом и предложением не нарушается.

Экономисты-классики сознавали, что решения о сбережениях и инвестициях принимаются разными людьми, чьи цели и поступки могут не совпадать. Однако на денежном рынке, по мнению классиков, существует механизм, который способствует достижению равновесия между сбережениями и инвестициями. Он основан на **колебаниях ставки процента**. С установлением равновесной ставки процента наступает равенство между объемом сбережений и объемом инвестиций.

Согласно классической модели колебание цен, которое способствует сохранению равновесия в экономике, происходит не только на товарном и денежном рынках, но и на **рынке труда**. Снижение цен на товарных рынках приводит к снижению заработной платы или возникновению безработицы, если оплата труда останется в прежнем размере. В последнем случае предложение труда превысит спрос. Рабочие под давлением безработицы вынуждены соглашаться на более низкие ставки оплаты труда. И ставки будут снижаться до тех пор, пока предпринимателям не станет выгодно нанимать всех желающих работать при более низкой заработной плате. Иначе говоря, рыночные силы действуют в направлении достижения равновесия и на рынке труда, что ведет к полной занятости рабочей силы, а если и существует безработица, то лишь «добровольная», т.е. не больше ее естественного уровня.

Еще один важный аспект классической модели связан с анализом **влияния денег**. Поскольку общий уровень цен изменяется в том же направлении, что и количество денег в обращении, то при данном совокупном предложении увеличение количества денег в обращении приводит к росту совокупного спроса. Отсюда задача поддержания равновесия в системе предполагает контроль за предложением денег как основы стабильности цен и совокупного спроса.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КЛАССИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Классическая концепция макроэкономики определяет роль государства. Если рынок обладает регуляторами, способными обес-

печивать полное использование имеющихся ресурсов, то вмешательство государства является излишним. В рамках классической теории был сформулирован принцип **нейтральности государства**. Оно должно воздерживаться от влияния на экономических субъектов, действующих в условиях конкуренции, и стараться предотвращать негативные результаты своей собственной деятельности.

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ

На основе достаточно стройной классической теории можно было успешно анализировать экономическую ситуацию и обосновывать необходимую государственную политику вплоть до кризиса 30-х годов. XX в. Однако многолетнюю депрессию и массовую безработицу тех лет трудно было объяснить на основе классической теории. Логичное объяснение ситуации давал альтернативный, уже упоминавшийся нами, кейнсианский подход. Его сторонники высказывали сомнения по поводу способности конкурентного механизма автоматически приводить систему к равновесному состоянию, соответствующему полной занятости.

Классики считали, что цены являются подвижными и гибкими.

Кейнсианская модель исходила из того, что цены и заработная плата слабо меняются, особенно в **краткосрочном периоде**. И действительно, уже в первые десятилетия XX в. наличие монополий и профсоюзов, законодательство о минимальной заработной плате и другие факторы привели к тому, что цены и заработная плата перестали быть подвижными.

Кейнсианская концепция отвергла и то положение классической теории, согласно которому предложение создает собственный спрос. Кейнс утверждал, что существует обратная причинно-следственная связь — **совокупный спрос создает предложение**. Если совокупный спрос недостаточен, то и объем производства не будет равен потенциальному (при полной занятости). При негибкости цен экономика долгое время вынуждена пребывать в состоянии депрессии с высоким уровнем безработицы.

В графической интерпретации кейнсианской модели с негибкими ценами соответствует горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения. Когда предложение достигает потенциального объема производства, кривая приобретает вертикальный вид (пунктирный отрезок кривой *AS* на рис. 2.6).

Как видно из рис. 2.6, если кривая спроса сдвигается влево, то выпуск продукции падает. Он мог бы сохраниться в прежнем размере (как

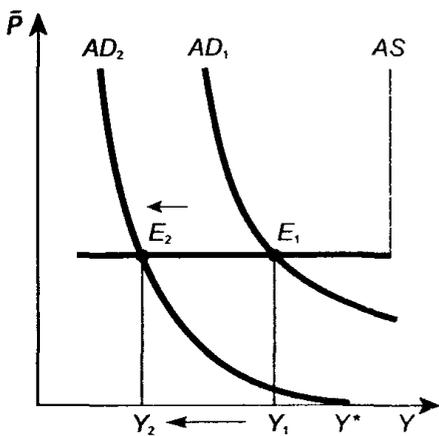


Рис. 2.6. Равновесие на кейнсианском отрезке AS

в предыдущей модели) за счет снижения цен. Однако если колебания цен не происходит, то возможен достаточно длительный спад производства, что и происходило в годы Великой депрессии. Модель иллюстрирует то положение кейнсианской концепции, что объем предложения, или реальный объем производства, который предприниматели будут поддерживать, определяется спросом, следовательно, можно утверждать, что снижение совокупного спроса (от AD_1 к AD_2 на рис. 2.6) приведет к уменьшению реальных объемов производства (от Y_1 к Y_2).

В данной ситуации совокупный спрос и совокупное предложение будут уравновешены ($AD = AS$), но на уровне, далеком от потенциального объема ($Y^* > Y_1 > Y_2$), т.е. с неполной занятостью ресурсов. И такое положение может сохраняться достаточно долго. Причем само по себе это положение не изменится. Избежать больших потерь, длительной безработицы можно через активную макроэкономическую политику государства, направленную на стимулирование совокупного спроса.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

Согласно кейнсианской модели равновесный объем производства может не совпадать с объемом, соответствующим полной занятости. И если такое несоответствие вызвано неэффективностью совокупного спроса в условиях депрессивной экономики, то преодолевать его необходимо с помощью инструментов государственного регулирования экономики. Так, государство может выступить инвестором, пополняя недостаток инвестиций соответствующим увеличением бюджетных расходов.

Кейнсианская концепция явилась теоретическим обоснованием нового подхода к роли государства в рыночной экономике. В отличие от классической идеи о нейтральности государства в ней доказана **необходимость координирующего вмешательства государства**. Идея «полной занятости без инфляции» утвердилась в общественном сознании и в государственной экономической политике в 40–50-х годах XX в. Так, для достижения макроэкономического равновесия в коротком

периоде в странах с развитой рыночной экономикой совокупный спрос регулируется посредством налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики.

Кейнс и его последователи считали, что государство должно способствовать выводу экономики из кризиса, проводя экспансионистскую финансовую и денежно-кредитную политику. В периоды кризисов рекомендовалось не только расширять государственные расходы, но и стимулировать инвестиции частного сектора через снижение налогов, низкую ставку процента (политика «дешевых денег») и т.п. Иначе говоря, рекомендовалось проводить любые действия, которые стимулировали бы потребительские, инвестиционные, государственные расходы и чистый экспорт в целях увеличения производства и снижения безработицы.

2.3. АНАЛИЗ ПОТРЕБЛЕНИЯ, СБЕРЕЖЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ КАК СОСТАВНЫХ ЧАСТЕЙ СОВОКУПНОГО СПРОСА

В предыдущем параграфе мы отмечали, что совокупный спрос (Y), стимулировать который предлагается в рамках кейнсианского подхода, состоит из спроса на потребительские товары (C), на инвестиции (I), правительственных расходов (G) и чистого экспорта (X_n):

$$Y = C + I + G + X_n.$$

Согласно классической концепции уровень совокупных расходов, определяемый совокупным доходом, всегда достаточен для закупки продукции, произведенной в условиях полной занятости. Кейнсианский подход, поставив под сомнение данное утверждение, исходит из того, что объем спроса отдельных экономических субъектов формируется под воздействием разных побудительных мотивов, включая психологические факторы. Со времен Кейнса в инструментарий экономической науки вошли понятия «склонность», «ожидания», «предпочтения» и т.п. Данные понятия уже в виде конкретных экономических показателей позволяют не просто учитывать психологические факторы, но и измерять их влияние при анализе макроэкономического равновесия.

ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ AD

Итак, посмотрим внимательнее на компоненты совокупных расходов. Начнем со спроса на потребительские товары – важнейшей составляющей совокупного спроса (C). На потребление приходится, как правило, больше 50% общей величины совокупного

спроса. Эта величина колеблется в разных странах от 68% в США до ≈ 52% в Швеции и России. Но значительные социальные программы в Швеции и их малый удельный вес в постреформенной России приводят ситуацию с расходами населения на потребление к разным последствиям, несмотря на схожесть показателей. Потребительский спрос определяется как **платежеспособный спрос**, или как сумма денег, которая тратится населением на приобретение потребительских благ. Спрос зависит от многих факторов, включая уровень цен, экономические ожидания, накопленное богатство, традиции в обществе, уровень налогообложения, политическую, а также демографическую ситуацию, привычки людей, ставки процента по потребительским кредитам, ожидания инфляции и др. Таких факторов исследователи потребительского поведения насчитывают несколько десятков. Однако со времен Дж.М. Кейнса определяющим фактором при анализе потребления стал **доход**.

Структура потребления как отдельного человека, так и семьи достаточно индивидуальна. Люди тратят деньги в соответствии со своим доходом и укладом жизни. Однако есть и некоторые общие приоритеты. Так, нетрудно представить расходы любой семьи по степени их значимости, на питание, одежду, жилье, транспорт, медицину, образование. При этом расходы малоимущих семей приходятся в основном на питание и самые необходимые повседневные нужды. При росте доходов семей увеличиваются расходы на одежду, предметы длительного пользования, отдых, развлечения, сбережения и т.п.

МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Существуют некие усредненные модели поведения потребителей, например такие, как схемы Энгеля, по имени открывшего их статистика XIX в. Эрнеста Энгеля. Их называют также «качественными схемами поведения». В соответствии с ними по мере роста доходов общее потребление благ нарастает, но в разных пропорциях. Так, по мере роста доходов сокращается удельный вес расходов на питание, зато увеличиваются расходы на отдых, развлечения, путешествия, растут также и сбережения.

Интерес к потребительскому поведению постоянно присутствует в экономической науке. Можно отметить вклад в разработку этой проблемы С. Кузнеця, проверявшего на основе статистических материалов концепцию Кейнса. Среди наиболее известных моделей потребительского поведения:

- модель межвременного потребительского выбора И. Фишера;
- теория «жизненного цикла» Ф. Модельяни;
- теория перманентного дохода М. Фридмена¹.

Названные модели связывают поведение потребителей с доходом, по-разному трактуя причины изменения в потребительском поведении.

Итак, потребительское поведение изменяется под воздействием многих факторов, главным из которых является **личный располагаемый доход**. Определим потребление как часть дохода, которая используется для приобретения товаров и услуг.

СБЕРЕЖЕНИЯ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ДОХОДА

Непотребляемую часть дохода или часть, остающуюся после осуществления всех потребительских расходов, составляют **сбережения**, т.е. **сберегаемая часть дохода**.

Если представители классической школы связывали стремление населения к сбережению с **величиной процентной ставки**, то Кейнс отметил, что склонность населения сберегать обусловлена прежде всего **изменениями в доходе**. Помимо дохода стремление к сбережению формируется под влиянием большого спектра разнообразных причин — от желания обеспечить себе экономическую независимость, скопить деньги на старость, решить проблемы подрастающих детей и так далее, вплоть до элементарной скупости.

Объем национальных сбережений — важнейший показатель развития экономики. Это один из 10 агрегатов СНС наряду с такими, как ВВП, ВНД и пр. Он требуется не только для анализа уровня жизни, но и как один из источников финансирования инвестиций. Не случайно в развитых странах весьма бережно относятся к сбережениям граждан.

Правительства практически всех развитых стран стараются стимулировать население к сбережению, освобождая процентный доход от налога, как в Японии, или выплачивая дополнительные премии по сберегательным счетам на длительный срок, как в Германии. Тем самым государства пытаются способствовать росту инвестиций и в целом экономическому росту.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

склонность российского населения к сбережениям

В СССР периода плановой экономики отсутствовал рынок сбережений в классическом понимании этого термина, т.е. как упорядоченный финан-

¹ См.: История экономических учений: Учебное пособие/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой. М., 2000.

совый оборот, в котором процент является стимулом вкладов в банки, в предприятия, в долговые обязательства с целью увеличения будущего потребления. Для такого рынка важно не только то, что сбережения являются главным источником инвестиций, но и то, что выбор населением формы накопления может выступать основой принятия инвестиционных решений.

В советском обществе деньги накапливались для будущих покупок и никак не связывались с инвестиционными решениями, что закономерно для строя, при котором не было места частной экономической инициативе. Прерогатива принятия инвестиционных решений принадлежала центру, и в соответствии с доктриной о «преимущественном развитии производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления» большая часть инвестиционных ресурсов направлялась на расширение производства капитальных благ, накопление капитала и поддержание высокого уровня военного производства.

Переход к рынку достаточно быстро восстановил «психологическую» склонность населения к сбережению. Вспомним активный интерес населения к различного рода финансовым компаниям и зарождающемуся рынку ценных бумаг. Однако процесс создания рынка сбережений приобрел, в силу ряда причин, деструктивный характер. Среди причин можно назвать создание жульнических финансовых компаний, построение финансовых пирамид и безвозмездная конфискация сбережений государством с помощью девальвации, инфляции, дефолта. В настоящее время рынок сбережений в России можно оценить как неразвитый. Граждане предпочитают хранить сбережения дома в валюте. На повестке дня по-прежнему стоит задача создания рынка сбережений. Она крайне актуальна, поскольку объем наличности в «чулках» оценивается в миллиарды долларов, а страна ощущает нехватку финансовых ресурсов для преодоления инвестиционного кризиса.

ФУНКЦИИ ПОТРЕБЛЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ

Общий уровень и динамику потребления и сбережений исследуют с помощью таких инструментов, как **функция потребления** и **функция сбережения**:

а) потребление (C) как функция дохода (Y):

$$C = f(Y);$$

б) сбережения (S), равные разнице между доходом (Y) и потреблением (C):

$$S = Y - C, \text{ или } S = Y - f(Y).$$

Можно дать графическую интерпретацию данным функциям. **Функция потребления** показывает зависимость потребления от располагаемого дохода. Если бы весь доход шел на потребление, то ситуация характеризовалась бы прямой под углом 45° в координатах «доходы — расходы». В реальной жизни этого не происходит. Опираясь на логику

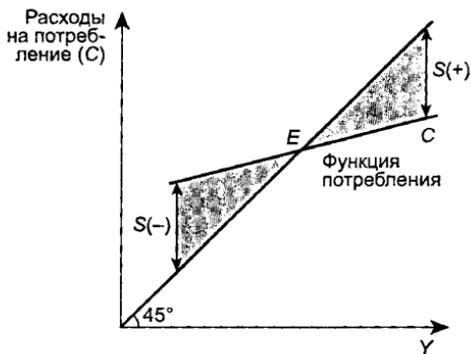


Рис. 2.7. Функция потребления



Рис. 2.8. Функция сбережения

здорового смысла, мы легко спрогнозируем, что потребитель тратит полностью весь располагаемый доход тогда, когда доход равен «прожиточному минимуму» (точка E на рис. 2.7).

Рост дохода за пределы указанной величины позволит не только увеличить потребление, но и сберечь часть дохода (S). Уменьшение дохода ведет к тому, что приходится расходовать сбережения предыдущих периодов (*отрицательные сбережения*).

Графическая интерпретация функции сбережения, т.е. сбережения от располагаемого дохода, представляет собой как бы зеркальное отражение функции потребления (рис. 2.7). Построенная в координатах «сбережения — доход», она наглядно демонстрирует описанные выше ситуации в потребительском поведении, возникающие при изменении дохода — нулевое (точка E), отрицательное (слева от точки E) и положительное (справа от точки E) сбережения (рис. 2.8).

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И СБЕРЕЖЕНИЮ

Для того чтобы выяснить, от чего зависит угол наклона функций потребления и сбережения, необходимо ознакомиться с показателями, характеризующими тенденции изменения потребления и сбережения по мере роста доходов. Это так называемые склонность к потреблению и к сбережению. Названные понятия введены Дж.М. Кейнсом, который писал по поводу одного из них: «Основной психологический закон, на который мы можем положиться

не только «argiogi», исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход»¹.

Итак, показатели, отражающие психологический фактор и характеризующие склонность населения к потреблению и сбережению, можно выразить следующим образом.

Средняя склонность к потреблению и сбережению:

а) средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume* — *APC*), исчисляемая по формуле

$$APC = \frac{\text{Потребительские расходы}}{\text{Располагаемый доход}} = \frac{C}{Y},$$

показывает, какая часть располагаемого дохода используется на потребление;

б) средняя склонность к сбережению (*average propensity to save* — *APS*), исчисляемая по формуле

$$APS = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Располагаемый доход}} = \frac{S}{Y},$$

показывает, какая часть располагаемого дохода используется на сбережения.

Показатели, которые мы описали выше, важны для характеристики тенденций в потребительских расходах. Так, по мере роста располагаемого дохода доля дохода, направленная на потребление, уменьшается, т.е. *APC* уменьшается, а *APS*, напротив, увеличивается, что отражает ситуацию увеличения сбережений у потребителей по мере роста дохода — богатые люди имеют больше возможности сберегать, чем бедные. Однако такая тенденция наблюдается в краткосрочном периоде. В долгосрочном плане *APC* и *APS*, как правило, стабилизируются, отражая относительную устойчивость потребительского поведения при отсутствии «форсмажорных» обстоятельств.

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И СБЕРЕЖЕНИЮ

Но возникает вопрос, что происходит с потреблением и сбережением, когда изменяется доход. Для ответа на него используются показатели, характеризующие реакцию потребителя на изменение дохода.

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 90.

Предельная склонность к потреблению и сбережению:

а) *предельная склонность к потреблению* (*marginal propensity to consume* – *MPC*), исчисляемая по формуле

$$MPC = \frac{\text{Изменения в сбережении}}{\text{Изменения в доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

показывает, какая часть прироста дохода (ΔY) используется на прирост потребления (ΔC) или какова доля прироста расходов на потребление при любом изменении располагаемого дохода;

б) *предельная склонность к сбережению* (*marginal propensity to save* – *MPS*), исчисляемая по формуле

$$MPS = \frac{\text{Изменения в сбережении}}{\text{Изменения в доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

показывает, какая часть прироста дохода (ΔY) используется на прирост сбережения (ΔS) или какова доля прироста расходов на сбережения при любом изменении располагаемого дохода.

Сумма предельной склонности к потреблению (*MPC*) и предельной склонности к сбережению (*MPS*) для любого изменения дохода всегда равна единице:

$$MPC + MPS = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta(C + S)}{\Delta Y} = 1.$$

Это дает возможность выражать один показатель посредством другого:

$$MPC + MPS = 1, \text{ или } MPS = 1 - MPC.$$

Показатели предельной склонности к сбережению (*MPS*) и предельной склонности к потреблению (*MPC*) не менее значимы при анализе макроэкономического равновесия, чем предельные величины в микроэкономике, в которой маржинализм стал основным методом анализа.

Так, функции потребления и сбережения с использованием показателей *MPC* и *MPS* могут быть представлены в следующем виде.

Функция потребления:

$$C = c + MPC(Y - T),$$

где c – автономное потребление, величина которого не зависит от размеров дохода;

MPC – предельная склонность к потреблению;

Y – доход;

T – налоговые отчисления.

Функция сбережения:

$$S = s + MPS(Y - T),$$

где s – автономные сбережения;

MPS – предельная склонность к сбережению.

Если рассматривать функции потребления и сбережения как непрерывно дифференцируемые, то MPC и MPS есть не что иное, как производные этих функций ($\Delta C/\Delta Y$; $\Delta S/\Delta Y$). Данные показатели и будут определять крутизну (tg угла наклона) функций потребления и сбережения (см. рис. 2.7, 2.8).

ИНВЕСТИЦИИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СОВОКУПНЫХ РАСХОДОВ (AD)

Вторая составляющая совокупных расходов – **инвестиционные расходы**, которые можно определить как денежные вложения, увеличивающие объем инвестиционных (производительных) товаров. Инвестиционные расходы могут быть направлены как на увеличение объема капитала предприятия, так и на сохранение этого объема на прежнем уровне. Соответственно принято различать **чистые инвестиции** (инвестиции нетто), которые равны увеличению объема капитала, обеспечивающему прирост производства, и **валовые инвестиции** (инвестиции брутто), равные чистым инвестициям плюс расходы на замещение старого капитала (амортизация).

Инвестиционные расходы, как правило, составляют около 20% от общего объема совокупного спроса, т.е. значительно меньше расходов на потребление. Однако, поскольку от их размера зависят колебания деловой активности не только в текущем периоде, но и темпы экономического роста в будущем, значение инвестиций трудно переоценить.

Различают следующие направления вложений инвестиционных средств:

- производственные инвестиции (оборудование, здания, сооружения);
- инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ) (незавершенное производство, сырье, материалы, готовые изделия);
- инвестиции в жилищное строительство.

Следует различать **автономные инвестиции**, определяемые внешними факторами, их величина не зависит от национального дохода, и **стимулируемые** (производные, индуцированные) **инвестиции**, величина которых зависит от колебаний совокупного дохода (Y).

Зависимость инвестиций от совокупного дохода можно представить графически (рис. 2.9).

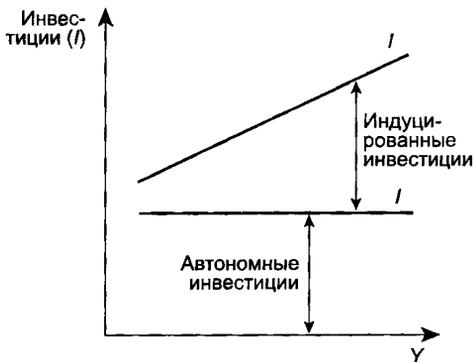


Рис. 2.9. Функция инвестиций

Объясняется такая зависимость тем, что рост ВВП ведет к увеличению предпринимательской прибыли и появлению стимулируемых инвестиций.

Аналогично множеству концепций потребительского поведения существует ряд теорий, по-разному объясняющих как динамику инвестиционного спроса, так и логику принятия инве-

стиционных решений. Среди них можно назвать:

- неоклассическую концепцию, связывающую уровень инвестиций с предельным продуктом капитала, ставкой процента и правилами налогообложения;
- кейнсианскую концепцию, в которой формирование инвестиционного спроса обусловлено оценкой инвестиционных проектов на основе дисконтирования, исходя из критерия доходности на вложенный капитал;
- модели инвестиций в жилищное строительство;
- q -теория Дж. Тобина, связывающая объемы инвестиций с колебаниями на рынке ценных бумаг;
- теории, основанные на рационаровании кредита, и пр.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИИ

Если при характеристике потребительских расходов мы отмечали их относительную устойчивость, особенно в долгосрочном периоде, то инвестиционные расходы отличает изменчивость и динамичность. Это неудивительно, если учесть огромное количество факторов, влияющих на инвестиции.

Функция инвестиционного спроса отражает зависимость объема инвестиций от ставки процента (рис. 2.10), которую инвестор сопоставляет с ожидаемой нормой прибыли. Кривая показывает динамику объема инвестиций при изменении ставки процента.

На рисунке 2.10 видно, что между ставкой процента и объемом требуемых инвестиций существует обратная связь.



Рис. 2.10. Изменение инвестиционного спроса

Реальную ставку процента и ожидаемую норму прибыли можно отнести к основным факторам, влияющим на объем инвестиций. Изменение этих факторов графически означает движение вдоль кривой инвестиционного спроса (вверх — вниз).

Среди факторов, влияющих на динамику инвестиций (сдвигающих кривую инвестиционного спроса вправо и влево), можно выделить следующие:

■ ожидаемый спрос

на продукцию;

- налоги на предпринимательскую деятельность;
- изменения в технологии производства;
- динамика совокупного дохода;
- инфляционные ожидания;
- правительственная политика.

Следующие две составляющие совокупных расходов — государственные расходы (G) и чистый экспорт (X_n).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ЧИСТЫЙ ЭКСПОРТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ AD

Государственные расходы (G) — это прежде всего денежные средства на закупки государством на рынках благ. Объемы этих закупок определяются состоянием государственного бюджета. Общая тенденция после Второй мировой войны для стран с рыночной экономикой такова: размеры государственного бюджета, его расходных статей известны на год вперед. Мы будем считать их величиной автономной, т.е. не зависящей от совокупного дохода (Y), и обозначим функцию спроса государства на рынке благ как $G = \text{const}$. Такой подход не отрицает того очевидного факта, что государственное влияние на совокупный спрос определяется не только величиной сумм статей расходов, утвержденных в бюджете, но и мероприятиями государства в сфере фискальной и денежно-кредитной политики.

На величину чистого экспорта (X_n) также воздействует комплекс разнообразных причин, среди которых важнейшие — курс национальной валюты, величина издержек и цен в странах, торгующих друг с другом, конкурентоспособность производимых товаров. Чистый экспорт — это сальдо торгового баланса страны, и мы также будем рассматривать его как величину постоянную.

2.4. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ. ТЕОРИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

МОДЕЛЬ «ДОХОДЫ — РАСХОДЫ»

Рассмотренная в модели $AD - AS$ проблема достижения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением может быть интерпретирована как проблема достижения равновесия между созданным валовым внутренним продуктом (совокупное предложение) и планируемыми со стороны населения, бизнеса и государства расходами (совокупный спрос). Модель равновесия «совокупный доход — совокупные расходы», или «доходы — расходы», или так называемый кейнсианский крест (крест Кейнса) является достаточно востребованной. Она используется при анализе влияния макроэкономической конъюнктуры на национальные потоки доходов и расходов. Она, в частности, наглядно показывает, какое влияние на совокупный доход может оказывать изменение каждой из составляющих совокупных расходов.

Условия равновесия на рынке благ в кейнсианской модели определяются исходя из того, что равновесие достигается только тогда, когда планируемые расходы (совокупный спрос) равны реальному выпуску (совокупное предложение). Приведем графическую интерпретацию определения равновесия в модели «доходы — расходы», которую также называют крестом Кейнса (рис. 2.11).

При ее построении мы используем функции, с которыми познакомились ранее.

1. Функция совокупных расходов:

$$E = C + I + G + X_n.$$

2. Функция потребления:

$$C = c + MPC(Y - T).$$

3. Функция сбережения:

$$S = s + MPS(Y - T).$$

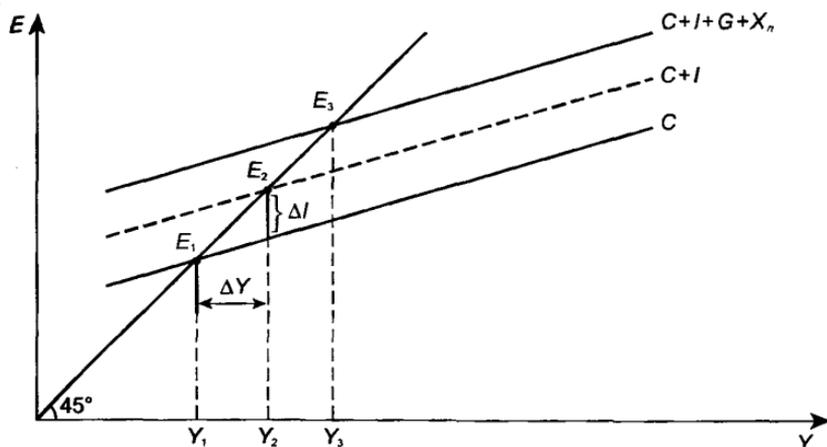


Рис. 2.11. Модель «доходы – расходы» (крест Кейнса)

4. Функция инвестиций:

$$I = i = \text{const.}$$

5. Функция государственных расходов:

$$G = g = \text{const.}$$

Для простоты изложения предположим, что чистый экспорт равен нулю. Вспомним, что c , s , i и g — это автономные (экзогенные) величины, т.е. такие, которые не зависят от величины совокупного дохода текущего года.

Исходным моментом для построения данной модели служит линия под углом 45° к горизонтальной оси, в любой точке этой линии совокупные доходы равны совокупным расходам. Пересечение данной линии в точке E_3 с функцией планируемых расходов ($C + I + G + X_n$), изображаемой как функция потребления, сдвинутая на величину ($I + G + X_n$), показывает величину совокупного дохода, при котором устанавливается макроэкономическое равновесие. Наклон функции потребления, как было отмечено в предыдущем параграфе, отражает предельную склонность к потреблению, т.е. изменение в потреблении по сравнению с изменением в доходах.

Если объем производства ниже равновесного (слева от точки E_3) — это означает, что покупатели готовы приобрести товаров больше, чем фирмы производят, т.е. $AD > AS$. Фирмы начинают снижать запасы и наращивать производство, т.е. доходы и планируемые расходы выравниваются. И наоборот, в случае превышения объемов производства над

планируемыми расходами (справа от точки E_3) фирмы столкнутся с трудностями реализации и вынуждены будут сокращать производство до выравнивания AD и AS . Для производителя подобные колебания означают, что фактические инвестиции могут включать в себя как **запланированные** инвестиции, так и **незапланированные**, которые, как правило, отражаются в изменении товарно-материальных запасов, т.е. именно последние выполняют функцию выравнивающего механизма.

Важный вывод, который следует из этой модели, следующий: расходы определяют уровень производства. Иначе говоря, данная модель иллюстрирует идею Кейнса о том, что чем больше совокупный спрос ($E_2 > E_1$), тем больше равновесный объем национального дохода (продукта), т.е. того объема производства, к которому тяготеет национальная экономика ($Y_2 > Y_1$).

МОДЕЛЬ «СБЕРЕЖЕНИЯ — ИНВЕСТИЦИИ»

Наряду с моделью «доходы—расходы» для определения равновесного объема производства можно использовать модель «сбережения — инвестиции». Если не принимать во внимание вмешательство государства и внешнюю торговлю, то и инвестиции (I), и сбережения (S) можно рассматривать как разницу между доходом (Y) и потреблением (C).

Поскольку $I = Y - C$ и $S = Y - C$, то $I = S$.

На рисунке 2.12 приводится графическая интерпретация этого условия.

При объеме производства (Y_3), который больше равновесного выпуска (Y_1), превышение уровня сбережений, ожидаемого производителями, означает сокращение потребления и как следствие — снижение фирмами производства и выпуска (рис. 2.12). Аналогично нестабильной будет и противоположная ситуация.

На практике это означает, что для поддержания нормального функционирования экономики необходимо иметь механизм, который бы аккумулировал сбережения и направлял их на инвестиционные цели, способствуя тем самым достижению одного из важнейших условий макроэкономического равновесия — равенства между ключевыми экономическими параметрами: инвестициями и сбережениями: $I = S$.

Эту задачу призваны выполнять финансовые структуры (институциональные инвесторы), входящие в денежно-кредитную систему общества.

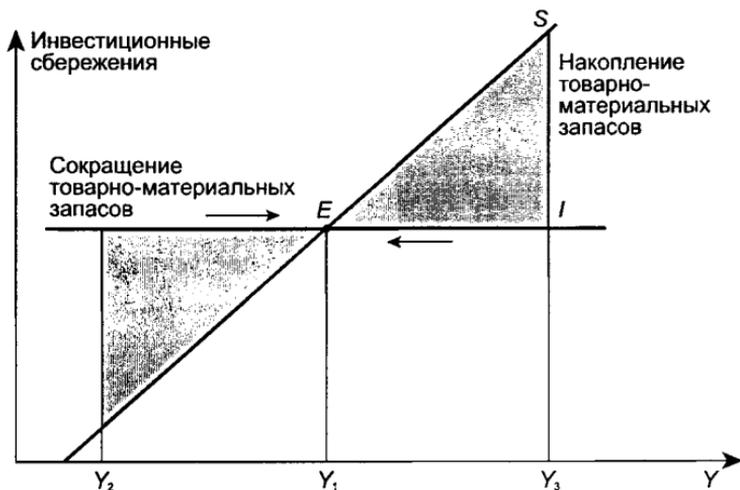


Рис. 2.12. Условие $I = S$

ПАРАДОКС БЕРЕЖЛИВОСТИ

Данная модель может быть использована для иллюстрации так называемого «парадокса бережливости». Традиционно принято считать, что увеличение сбережений благоприятно сказывается на экономическом положении как отдельных граждан, так и страны в целом. Кейнс обратил внимание на то, что при определенных условиях увеличение сбережений может приводить к нежелательным последствиям для экономики. Если население увеличивает сбережения (сдвиг кривой сбережения влево-вверх), то при прочих равных условиях сокращаются потребление и совокупный спрос, а следовательно, и равновесный объем производства. Это, в свою очередь, означает снижение дохода, и желание увеличить сбережения не окажет в конечном итоге влияния на их величину. Фактический уровень сбережений может и не измениться (рис. 2.13).



Рис. 2.13. Парадокс бережливости

Парадоксальность данной ситуации связана еще и с тем, что согласно классическим представ-

лениям увеличение сбережений должно способствовать увеличению инвестиций, а следовательно, вести не к уменьшению, а к росту совокупного дохода. Согласно кейнсианскому подходу часть инвестиционного спроса производна от динамики дохода. Увеличение сбережений означает сокращение потребления и продаж и приводит к сокращению совокупного дохода. Уменьшение дохода, которое происходит из-за несовпадения планируемых сбережений и инвестиций, может быть достаточно ощутимым вследствие того, что снижается доход на величину, пропорциональную мультипликатору.

МУЛЬТИПЛИКАТОР

Любое изменение расходов, составляющих совокупный спрос, — потребительских, инвестиционных, государственных приводит в действие так называемый мультипликативный процесс, выражающийся в превышении приращения совокупного дохода над приращением автономного спроса.

Простейшая модель мультипликатора может быть представлена так:

$$\Delta Y = M_p \Delta E,$$

где ΔY — прирост национального дохода (продукта);

M_p — числовой коэффициент, именуемый мультипликатором;

ΔE — прирост совокупных расходов.

Мультипликатор можно определить как коэффициент, показывающий, на сколько возрастет равновесный доход при увеличении совокупного спроса.

Механизм действия мультипликатора таков: любой дополнительный расход (ΔE) становится в экономическом кругообороте доходом тех лиц, которые реализуют товары или услуги. Таким образом, на следующем витке экономического кругооборота этот доход может вновь стать расходом, увеличивая тем самым совокупный спрос на товары и услуги.

Мультипликативный (нарастающий или множительный) процесс иногда сравнивают с кругами, расходящимися по воде от брошенного камня. Затухание «волн» при действии механизма мультипликатора связано с тем, что в каждом экономическом обороте часть дополнительного дохода не поступает вновь в оборот — она сберегается. Эта связь мультипликатора с поведением потребителя, его склонностью как к потреблению, так и к сбережению находит отражение в формуле мультипликатора

$$M_p = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS},$$

где M_p — мультипликатор;

MPC — предельная склонность к потреблению;

MPS — предельная склонность к сбережению.

Из приведенной формулы следует, что чем больше дополнительные расходы на потребление и меньше на сбережения, тем больше при прочих равных условиях величина мультипликатора. А при увеличении доли сбережений и уменьшении доли потребления в доходе данный коэффициент становится меньше.

Потребление и сбережения в обычных условиях достаточно стабильны, иначе говоря, они «пассивно» приспособляются к изменению уровня дохода. Поэтому особую значимость эффект мультипликатора имеет в тех случаях, когда изменения происходят в инвестиционных или государственных расходах. Это обусловлено и тем, что и те, и другие расходы могут использоваться как непосредственные рычаги влияния на объем национального производства, обеспечивающие экономический рост.

Предположим, что в течение определенного периода прирост инвестиций (ΔI) составил 100 млн руб., предельная склонность к сбережению (MPS) равна $\frac{1}{3}$ и соответственно мультипликатор равен 3. Тогда согласно формуле $\Delta ВВП = \Delta I \times M_p$ произойдет прирост национального продукта на 300 млн руб.

Однако эффект мультипликатора действует при любом изменении совокупных расходов, т.е. не только тогда, когда они растут, но и когда уменьшаются. Более реалистично для российской практики данный пример должен звучать так: сокращение инвестиций на 100 млн руб. при мультипликаторе, равном 3, приведет к уменьшению ВВП на 300 млн руб.

АКСЕЛЕРАТОР

С эффектом мультипликатора тесно связано действие эффекта акселерации. Оно означает, что существует связь между приростом спроса (дохода и продаж) и приростом инвестиций для расширения мощностей, производящих товары, на которые вырос спрос. Иначе говоря, изменения в спросе на инвестиции рассматриваются как функция от изменения дохода, при этом инвестиции увеличиваются в большей степени, чем прирост дохода:

$$I = h \Delta Y,$$

где h — коэффициент акселерации;

I — производные (стимулированные) инвестиции;

ΔY — изменение дохода.

Эффект акселератора в самом общем виде означает, что изменение в объемах продаж готовой продукции ведет к изменениям в спросе на средства производства, производящие эту продукцию.

Инвестиционный акселератор – коэффициент, показывающий зависимость изменения инвестиций от изменения дохода. Аналогично мультипликатору воздействие механизма акселерации двусторонне, т.е. его действие может проявляться не только в приросте инвестиций, но и в их сокращении.

Так, снижение объема продаж ведет к сокращению дохода и уменьшению инвестиций в n -е количество раз, равное величине акселератора.

Между мультипликатором и акселератором существуют и различия. Если мультипликатор характеризует некое разовое непосредственное воздействие на доход со стороны спроса в текущем году, то эффект акселератора показывает связь между инвестициями текущего года и расширением производства в следующем году.

Связь между этими показателями можно условно представить в виде схемы (рис. 2.14).



Рис. 2.14. Взаимосвязь между мультипликатором и акселератором

Из данной схемы ясно, что автономные инвестиции вызывают действие эффекта мультипликатора, что способствует росту дохода. Следующий за этим рост спроса и объема продаж ведет к появлению стимулированных инвестиций и действию эффекта акселератора.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ И РЕЦЕССИОННЫЙ РАЗРЫВЫ

Задача анализа макроэкономического равновесия не только определить равновесный объем производства, но и дать ему оценку, т.е. сравнить, как соотносится равновесный объем производства с потенциальным объемом производства при полной занятости и широкими инвестиционными возможностями.

С помощью модели $AD - AS$ мы давали такую оценку, показывая, что равновесный ВВП бывает значительно ниже потенциального. Равновесный и потенциальный объемы производства можно сравнить с помощью модели «доходы — расходы».

Помимо ситуации, когда равновесный и потенциальный объемы равны между собой, возможны еще два случая:

1) равновесный объем производства меньше потенциального; эта ситуация именуется **рецессионным разрывом**;

2) равновесный объем производства больше потенциального; подобную ситуацию называют **инфляционным разрывом**.

Рецессионный разрыв (рис. 2.15) — это ситуация, при которой совокупные расходы недостаточны для достижения объема производства на уровне полной занятости (Y^*), и равновесие устанавливается на уровне, далеком от потенциального ($Y_0 < Y^*$).

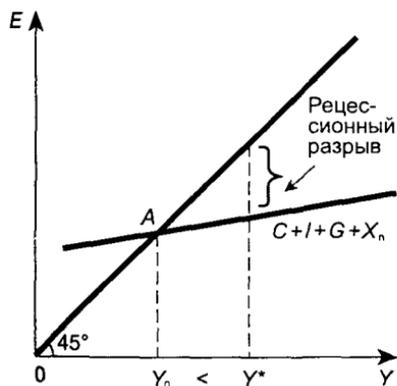


Рис. 2.15. Рецессионный разрыв

На рисунке 2.15 показано, насколько совокупные расходы меньше тех, которые обеспечили бы объем производства на уровне полной занятости. Дальнейший спад расходов может привести к спаду производства, причем с мультипликационным эффектом. Выходом из подобной ситуации может быть стимулирование спроса, и прежде всего такой его составляющей, как инвестиции.

На рисунке 2.16 приводится графическая иллюстрация противоположной экономической ситуации — инфляционного разрыва, когда совокупные расходы превышают доход.

Спрос на товары превышает размеры того, что экономика может произвести, в результате начинают расти цены. Высокие цены ведут к возрастанию доходов бизнеса, но требование работников

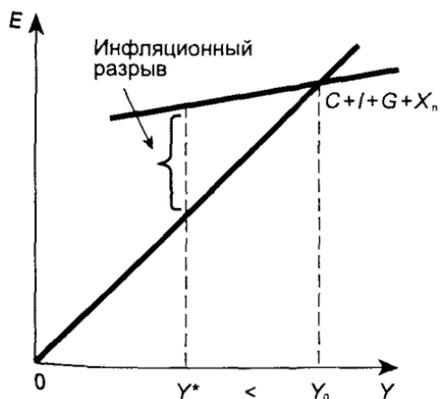


Рис. 2.16. Инфляционный разрыв

увеличить заработную плату из-за повышения стоимости жизни может способствовать раскручиванию инфляционной спирали «заработная плата — цены», что чревато негативными последствиями для экономики.

Во избежание возможных негативных последствий необходимо воздействовать на причины, порождающие избыточный спрос. Если же данная ситуация связана с избытком денег в экономике, то выходом из нее может быть проведение более жесткой денежно-кредитной политики. Если же она порождена процессами в бюджетной сфере — необходимо оздоровление бюджета.

Оба случая несовпадения совокупных расходов с уровнем реального выпуска, соответствующего полной занятости, можно проиллюстрировать, используя модель $AD - AS$. Причем, если в модели «кейнсианский крест» цены фиксированы, т.е. модель не позволяет показать изменение цен, то модель $AD - AS$ (рис. 2.17а и б) может быть полезна для анализа процессов, связанных с динамикой цен.

На рисунке 2.17а отражена ситуация дефляционного разрыва, т.е. величина совокупных расходов (точка А) не достигает уровня дохода, соответствующего полной занятости. Для преодоления подобной ситуации государство должно использовать фискальную и денежно-кредитную политику, стимулирующие совокупные расходы.

На рисунке 2.17б увеличение спроса вызывает рост цен, т.е. изменяется номинальный объем расходов при неизменном реальном выпуске. Инфляционный разрыв также можно ликвидировать средствами фискальной и денежно-кредитной политики, только направлены они

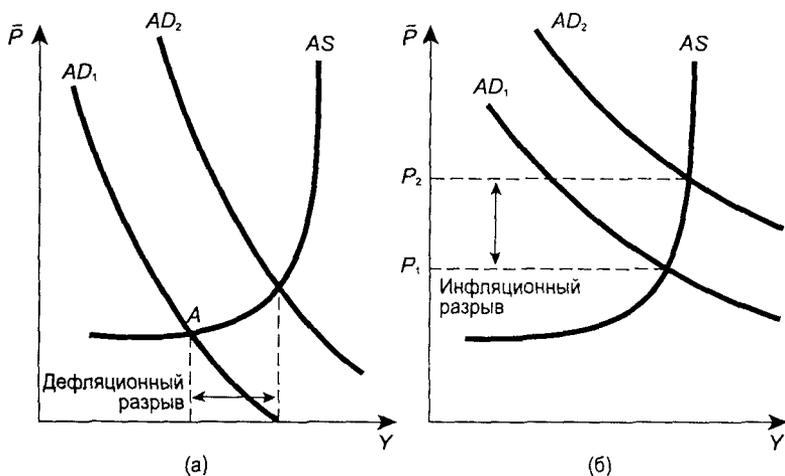


Рис. 2.17. Дефляционный разрыв

должны быть в данном случае на решение задачи, противоположной той, которая решалась в случае дефляционного разрыва. При наличии инфляционного разрыва необходимо уменьшать совокупные расходы.

Итак, согласно кейнсианской концепции равновесие на рынке благ зависит от величины совокупных расходов. Изменения в составляющих совокупный спрос расходах — в потреблении, инвестициях или государственных расходах — оказывают мультиплицированное воздействие на совокупный доход. Причем роль «первой скрипки» выполняют инвестиции, потребление более пассивно приспосабливается к изменению уровня совокупного дохода.

2.5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В МОДЕЛИ $IS - LM$

Модели макроэкономического равновесия, рассмотренные нами в предыдущих параграфах данной главы, описывали рынки товаров и услуг или «реальный» сектор экономики без учета денежных факторов. Включение в анализ общего равновесия денежного рынка возможно с использованием модели $IS - LM$, которая хотя и несколько усложняет анализ, но одновременно дает большие возможности для исследования взаимодействия рынков товаров и денег.

Модель $IS - LM$ базируется на кейнсианских теоретических предпосылках. Впервые она была представлена Дж.Р. Хиксом в его знаменитой статье «Мистер Кейнс и классики» (1937 г.), а более широкую известность приобрела после выхода книги А. Хансена «Денежная теория и фискальная политика» (1949 г.). Отсюда одно из ее наименований — модель Хикса — Хансена.

Название «модель $IS - LM$ » указывает на то, что общее экономическое равновесие достигается при равновесии товарных и денежных рынков. На рынках благ равновесие становится возможным, когда инвестиции (I — от англ. *investment*) равны сбережениям (S — от англ. *saving*), что и отражает кривая IS . На рынке денег равновесное состояние предполагает, что спрос на деньги — т.н. предпочтение ликвидности (L — от англ. *liquidity*) равен их предложению (M — от англ. *money*). Данное состояние отражает линия LM .

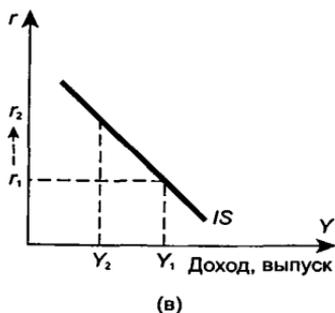
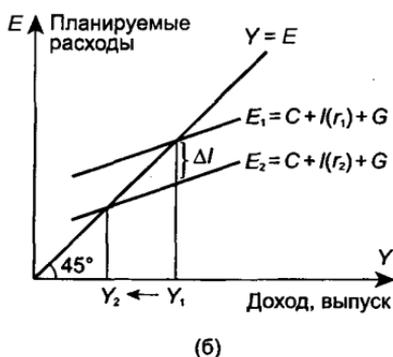
Связующим звеном товарного и денежного рынков выступает процентная ставка. Она является не только важнейшей характеристикой денежного рынка, но и не менее значима для рынка товарного.

КРИВАЯ IS

Ставка процента — это затраты на получение кредитов для финансирования инвестиционных проектов, т.е. ее величина во

многим определяет, выгоден ли инвестору тот или иной инвестиционный проект. Отсюда инвестиции можно рассматривать как функцию ставки процента:

$$I = f(r).$$



Чем выше ставка процента при прочих равных условиях, тем ниже уровень инвестиционных расходов и наоборот. Графически эту обратную зависимость отражает функция (на рис. 2.11). Воспользуемся этой функцией для построения кривой IS . На рисунке 2.18а представлен график планируемых инвестиций, который показывает, что в экономической системе при прочих равных условиях рост ставки процента (от r_1 к r_2) ведет к уменьшению уровня планируемых инвестиций (от $I(r_1)$ к $I(r_2)$) на величину ΔI .

Но нам известно, что изменение инвестиций влияет на величину равновесного уровня дохода. Графически эту зависимость иллюстрирует модель «кейнсианский крест» (см. рис. 2.11), который показывает величину равновесного дохода при данном уровне инвестиций.

Показанное на рис. 2.18а увеличение ставки процента от r_1 к r_2 , за которым последовало сокращение планируемых инвестиций на ΔI , приводит к смещению графика планируемых затрат в модели «кейнсианский крест» (рис. 2.18б) и, как следствие, уменьшению уровня национального дохода от Y_1 к Y_2 .

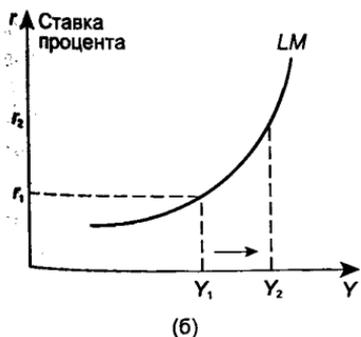
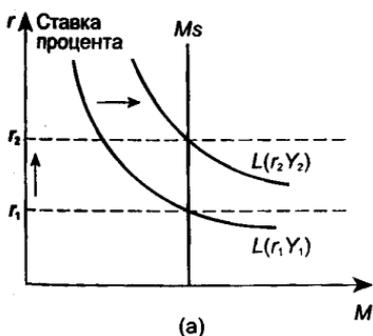
Используя функцию инвестиций и модель «кейнсианский крест», мы можем показать, как изменяется совокупный доход при изменении

Рис. 2.18. Формирование кривой IS

ставки процента. Эту зависимость отражает кривая IS (рис. 2.18в), для построения которой были использованы соответствующие друг другу значения (Y_1, r_1) и (Y_2, r_2) . Кривая IS имеет отрицательный наклон, иллюстрируя то обстоятельство, что увеличение ставки процента от r_1 к r_2 ведет к уменьшению планируемых инвестиций, и как следствие уменьшается совокупный доход от Y_1 к Y_2 .

Поскольку равновесный уровень дохода означает соблюдение условия $S = I$, можно утверждать, что кривая IS показывает различные сочетания между процентной ставкой и совокупным доходом при равенстве между сбережениями и инвестициями, т.е. при равновесном состоянии товарных рынков. Во всех точках выше кривой IS объем запланированных расходов меньше совокупного дохода, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг. Для всех точек ниже кривой IS характерен дефицит на рынках товаров и услуг.

КРИВАЯ LM



В тех же координатах, т.е. процентная ставка и доход, в которых мы построили кривую IS — кривую равновесия товарных рынков, мы можем построить кривую равновесия денежного рынка LM .

Денежный рынок представлен на рис. 2.19а. Вертикальная кривая предложения денег M_s означает, что величина предложения фиксирована. Мы будем исходить из того, что предложение определено центральным банком страны, а цены в краткосрочном периоде неизменны.

Что касается функции спроса на деньги, то при ее рассмотрении можно провести аналогию с функцией спроса на любое другое благо. Как известно, спрос на товары сокращается при росте цены и увеличивается при росте дохода. Спрос на деньги в самом общем виде можно выразить как

Рис. 2.19. Формирование кривой LM

функцию дохода (прямая зависимость) и номинальной ставки процента (обратная зависимость)

$$Md = L(r, Y).$$

Данное представление о функции спроса на деньги соответствует кейнсианской теории ставки процента и ее наиболее простой интерпретации — теории предпочтения ликвидности. Увеличение дохода при таком подходе от Y_1 до Y_2 будет приводить к увеличению спроса на деньги от $L_1(r_1 Y_1)$ до $L_2(r_2 Y_2)$ и повышению ставки процента от r_1 к r_2 , что отражено на рис. 2.19а.

Кривая LM на рис. 2.19б — графическое отражение связи между ставкой процента и совокупным доходом при равновесии рынка денег. Аналогично кривой IS вид кривой LM мы определили, ориентируясь на пару точек $(r_1 Y_1)$ и $(r_2 Y_2)$, т.е. на такое сочетание величины дохода и процентной ставки, при которых спрос на деньги (L) равен их предложению (M).

Положительный наклон кривой LM (рис. 2.19б) показывает, что равновесие на денежном рынке будет поддерживаться, если увеличению реального дохода будет соответствовать более высокая ставка процента.

Точки ниже и выше кривой LM характеризуют неравновесное состояние денежного рынка. Во всех точках ниже кривой LM спрос на деньги больше их предложения ($L > M$), во всех точках выше кривой LM предложение денег больше, чем спрос на них ($L < M$).

IS — LM

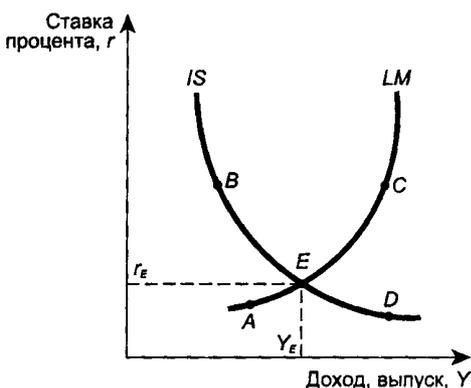


Рис. 2.20. Равновесие на товарном и денежном рынках

На рисунке 2.20 кривые IS и LM изображены вместе. Точка, в которой они пересекаются, — точка экономического равновесия (точка E) фиксирует такое соотношение ставки процента (r_E) и уровня дохода (Y_E), при котором достигается равновесие как в товарном (реальном) секторе экономики, так и в денежном. Другими словами, при таком соотношении ставки процента и дохода нет излишка и дефи-

цита ни на товарном, ни на денежном рынке, а совокупный спрос, соответствующий подобной ситуации, называется эффективным спросом.

Для других точек, отмеченных на рис. 2.20, мы имеем либо равновесие на денежных рынках (точки A, C) при отсутствии равновесия на товарных, или равновесие на товарных (точки B, D) при отсутствии равновесия на денежных. Например, в точке A низкая ставка процента будет стимулировать избыточные инвестиции со всеми вытекающими из этого последствиями. А в точке B , напротив, чрезмерно высокая ставка процента не позволит обеспечить достаточный объем инвестиций в экономику. Указанные отклонения в состоянии равновесия оцениваются как неблагоприятные экономическими субъектами, и, как следствие, возникают действия, которые способствуют восстановлению равновесия.

Сдвиги кривых IS и LM отражают проводимую экономическую политику. К сдвигу кривой IS приводят мероприятия бюджетно-налоговой политики, т.е. изменения государственных расходов и налогов. Кривая LM сдвигается вследствие изменений в денежно-кредитной политике.

Модель $IS - LM$ (модель Хикса — Хансена) — это полная кейнсианская модель, рассматривающая процессы, происходящие в товарном (реальном) и денежном секторах экономики в их взаимодействии.

С момента ее создания она стала основной моделью для теоретического анализа тех или иных решений в сфере экономики. Причем анализ с помощью модели $IS - LM$ принимаемых решений и их возможных последствий проводится вне зависимости от того, в рамках какого теоретического направления предлагаются те или иные экономические решения, те или иные варианты проведения экономической политики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что означает понятие «макроэкономическое равновесие»?
2. Какие явления характерны для экономики, находящейся в состоянии неравновесия?
3. Какую макроэкономическую модель и почему можно считать базовой для анализа ситуации «равновесие — неравновесие»?
4. В чем суть классического подхода к проблеме макроэкономического регулирования?
5. Перечислите и объясните причины отрицательного наклона кривой совокупного спроса.
6. Какими причинами можно объяснить:

- а) уменьшение совокупного предложения;
 - б) увеличение совокупного предложения.
7. Что показывают функции потребления и сбережения?
 8. Какими причинами объясняется действие мультипликационного эффекта?
 9. Какие факторы влияют на размер и динамику инвестиций?
 10. Покажите с помощью графика, как определить равновесный ВВП:
 - а) методом сопоставления совокупных расходов и объемов производства;
 - б) с помощью модели «сбережения — инвестиции».

- 3.1. Сущность и причины экономического цикла
- 3.2. Фазы циклического развития
- 3.3. Современные особенности экономических колебаний
- 3.4. Основные формы кризисов

Контрольные вопросы

В теме 3 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- может ли современный ученый обнаружить элементы экономической циклическости при исследовании развития советской и централизованно планируемой системы народного хозяйства;
 - почему переходная экономика России оказалась охваченной широкомаштабным кризисом;
 - какова качественная природа долговременного спада (депрессии), который пережила российская экономика;
 - правомерно ли рассматривать экономический кризис 90-х годов XX в. в России как циклический кризис;
 - необходимо ли России опираться на рыночные механизмы хозяйствования при современном выходе из кризиса.
-

3.1. СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Одним из ключевых признаков рыночной экономики является ее циклическость, т.е. периодические колебания экономической активности, выражающиеся в более или менее регулярном повторении спадов и подъемов производства.

Известно, что спады производства спорадически обнаруживались в отдельных странах и регионах мира задолго до возникновения рыночной системы экономики. Они возникали в основном в результате действия неэкономических факторов (природных, политических, демографических, социальных), таких как засухи, наводнения, землетрясения, войны, эпидемии и революции. Подобного рода чрезвычайные ситуации нередко оборачивались широкомаштабной хозяйственной разрухой, для ликвидации которой требовались годы и даже десятилетия. Очевидно, что и по сей день экономическая жизнь общества (при любом типе ее организации) не застрахована от негативного воздействия всех названных факторов.

Однако на протяжении двух последних веков сложилась и продолжает развиваться в различных формах *экономическая цикличность как особая закономерность и принцип функционирования рыночной системы экономики.*

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ

Экономическая цикличность относится к числу наиболее важных макроэкономических проблем, она оказывает прямое или косвенное воздействие на все субъекты рыночной экономики: домашние хозяйства, бизнес и государство. В силу своей сложности и многогранности аспектов эта проблема, несмотря на более чем полуторавековую продолжительность ее исследования, остается дискуссионной.

Достаточно широкое распространение имеет попытка объединения различных вариантов объяснения краткосрочных и долгосрочных изменений экономической активности в **общую теорию экономических флуктуаций** (от латинского слова *fluctuatio* — колебание). При этом в рамках определенных направлений и школ современной экономической теории ученые изучают колебания хозяйственной конъюнктуры:

- с целью выяснения коренных причин и факторов этих колебаний;
- для прогнозирования развития отдельных секторов и отраслей хозяйства регионов и стран;
- для разработки стратегии и тактики поведения фирм в рыночной среде обитания;
- для определения мер государственного воздействия на экономику с помощью таких форм макроэкономической политики, как антициклическая и антикризисная, инвестиционная и структурная, внешнеэкономическая и, наконец, политика занятости и экономического роста.

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ

Экономическая цикличность — это объективная форма развития рыночной экономики. Она представляет собой волнообразное движение хозяйственной конъюнктуры (деловой активности) при регулярном чередовании ее подъемов и спадов (от кризиса до кризиса). Именно цикличность выступает в качестве одной из главных форм **нарушения макроэкономического равновесия.**

Считая циклы признаком макроэкономической нестабильности рынка, следует иметь в виду, что они выражаются в органическом единстве периодически повторяющихся процессов не только нарушения равновесного состояния экономики, но и его последующего естественного восстановления. Без экономических потрясений (кризисов) рыночная система не могла бы развиваться. Присущая ей своеобразная пульсация предпринимательской деятельности проявляется на макроуровне. Она состоит в сочетании сужающегося и расширяющегося общественного воспроизводства, предопределяет в конечном счете ритм и динамизм жизни рынка.

Между прочим, любой развивающейся системе (идет ли речь о природе, обществе, человеческом организме или экономике) объективно свойственна определенная цикличность. Что же касается непосредственно экономических кризисов, то будучи периодами «больной» (а порой — «тяжелобольной») экономики они одновременно образуют то переходное состояние (перелом) в течении болезни, за которым неизбежно следует стадия оживления и подъема. Далеко не случайно одной из базовых функций рыночной системы в целом является функция санирования, оздоровления. При этом имеет место сложный процесс периодически наблюдающегося, т.е. циклического, оздоровления рынка. Он опирается в настоящее время в России, в условиях смешанной экономики, как на механизмы рыночного, конкурентного саморегулирования (самооздоровления), так и на государственную макроэкономическую политику.

Отправной точкой циклического развития рыночной экономики с некоторой долей условности можно считать 1825 г., когда в Англии разразился первый кризис перепроизводства. Он положил начало периодическим колебаниям экономической конъюнктуры, которые достаточно регулярно повторялись в течение всего XIX в. со средним промежутком 8—10 лет. Постепенно в русло цикличности вовлекались и другие капиталистические страны. Самым глубоким и наиболее продолжительным в XIX в. явился мировой экономический кризис 1873—1878 гг. В XX в. побил все рекорды по глубине экономического спада мировой кризис 1929—1933 гг. (так называемая Великая депрессия) (табл. 3.1). В этот период общий объем промышленного производства капиталистических стран сократился на 46%, внешнеторговый оборот — на 67%, число безработных достигло 26 млн человек (почти четвертая часть всех занятых в сфере материального производства), а реальные доходы населения уменьшились в среднем на 58%. С тех пор экономические циклы становятся объектом особого пристального изучения.

Однако на протяжении двух последних веков сложилась и продолжает развиваться в различных формах *экономическая цикличность как особая закономерность и принцип функционирования рыночной системы экономики.*

ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ

Экономическая цикличность относится к числу наиболее важных макроэкономических проблем, она оказывает прямое или косвенное воздействие на все субъекты рыночной экономики: домашние хозяйства, бизнес и государство. В силу своей сложности и многогранности аспектов эта проблема, несмотря на более чем полуторавекую продолжительность ее исследования, остается дискуссионной.

Достаточно широкое распространение имеет попытка объединения различных вариантов объяснения краткосрочных и долгосрочных изменений экономической активности в **общую теорию экономических флуктуаций** (от латинского слова *fluctuatio* — колебание). При этом в рамках определенных направлений и школ современной экономической теории ученые изучают колебания хозяйственной конъюнктуры:

- с целью выяснения коренных причин и факторов этих колебаний;
- для прогнозирования развития отдельных секторов и отраслей хозяйства регионов и стран;
- для разработки стратегии и тактики поведения фирм в рыночной среде обитания;
- для определения мер государственного воздействия на экономику с помощью таких форм макроэкономической политики, как антициклическая и антикризисная, инвестиционная и структурная, внешнеэкономическая и, наконец, политика занятости и экономического роста.

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ

Экономическая цикличность — это объективная форма развития рыночной экономики. Она представляет собой волнообразное движение хозяйственной конъюнктуры (деловой активности) при регулярном чередовании ее подъемов и спадов (от кризиса до кризиса). Именно цикличность выступает в качестве одной из главных форм **нарушения макроэкономического равновесия.**

Считая циклы признаком макроэкономической нестабильности рынка, следует иметь в виду, что они выражаются в органическом единстве периодически повторяющихся процессов не только нарушения равновесного состояния экономики, но и его последующего естественного восстановления. Без экономических потрясений (кризисов) рыночная система не могла бы развиваться. Присущая ей своеобразная пульсация предпринимательской деятельности проявляется на макроуровне. Она состоит в сочетании сужающегося и расширяющегося общественного воспроизводства, предопределяет в конечном счете ритм и динамизм жизни рынка.

Между прочим, любой развивающейся системе (идет ли речь о природе, обществе, человеческом организме или экономике) объективно свойственна определенная цикличность. Что же касается непосредственно экономических кризисов, то будучи периодами «больной» (а порой — «тяжелобольной») экономики они одновременно образуют то переходное состояние (перелом) в течении болезни, за которым неизбежно следует стадия оживления и подъема. Далеко не случайно одной из базовых функций рыночной системы в целом является функция санирования, оздоровления. При этом имеет место сложный процесс периодически наблюдающегося, т.е. циклического, оздоровления рынка. Он опирается в настоящее время в России, в условиях смешанной экономики, как на механизмы рыночного, конкурентного саморегулирования (самооздоровления), так и на государственную макроэкономическую политику.

Отправной точкой циклического развития рыночной экономики с некоторой долей условности можно считать 1825 г., когда в Англии разразился первый кризис перепроизводства. Он положил начало периодическим колебаниям экономической конъюнктуры, которые достаточно регулярно повторялись в течение всего XIX в. со средним промежутком 8—10 лет. Постепенно в русло цикличности вовлекались и другие капиталистические страны. Самым глубоким и наиболее продолжительным в XIX в. явился мировой экономический кризис 1873—1878 гг. В XX в. побил все рекорды по глубине экономического спада мировой кризис 1929—1933 гг. (так называемая Великая депрессия) (табл. 3.1). В этот период общий объем промышленного производства капиталистических стран сократился на 46%, внешнеторговый оборот — на 67%, число безработных достигло 26 млн человек (почти четвертая часть всех занятых в сфере материального производства), а реальные доходы населения уменьшились в среднем на 58%. С тех пор экономические циклы становятся объектом особого пристального изучения.

Таблица 3.1

Производство чугуна, стали и цемента в 1929, 1932 годах

(млн т)

	Германия		Англия		США	
	1929 г.	1932 г.	1929 г.	1932 г.	1929 г.	1932 г.
Чугун	13,2	3,9	7,7	3,6	44,2	8,9
Сталь	16,0	5,6	9,8	5,3	57,3	13,8
Цемент	7,0	2,8	4,8	4,3	29,5	13,2

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Еще в 60-х годах XIX в. на экономическую цикличность со средней продолжительностью 10 лет обратил внимание французский статистик К. Жуглар, и тогда же первую попытку теоретического объяснения этого явления предпринял К. Маркс. «Как небесные тела, — заметил он, — однажды начавшие определенное движение, постоянно повторяют его, совершенно так же и общественное производство, раз оно вовлечено в движение попеременно-го расширения и сокращения, постоянно повторяет это движение».

Достаточно образно высказался о цикличности в самом конце XIX в. патриарх американской экономической мысли Дж.Б. Кларк: «В современном мире на экономические циклы смотрят примерно так же, как древние египтяне — на разливы Нила. Это явление повторяется через некоторые промежутки времени, имеет важнейшее значение для всех, а его действительные причины скрыты от взгляда». В начале XX в. известный русский экономист М.И. Туган-Барановский в книге «Основы политической экономии» писал об этой закономерности функционирования рынка следующее: «Самой загадочной и поражающей особенностью капиталистического развития является свойственная ему цикличность. Рост капиталистического производства идет не по прямой, а по волнообразной линии, причем последовательные подъемы и падения этих волн совершаются с такой правильностью, которая напоминает явления не социального, а биологического, даже неорганического порядка. Были даже попытки привести в связь эту периодичность с периодичностью астрономических явлений».

ПРИЧИНЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Что же действительно лежит в основе экономической цикличности? Какие причины порождают волнообразное развитие рыночного хозяйства, которое, кстати сказать, давно (и особенно после Второй мировой войны) утратило «правильность» и одинаковую продолжительность самих циклов в отдельных странах, а равно и синхронность своего движения в мировых масштабах. Прежде всего необходимо отметить, что цикличность представляет собой сложный **многофакторный процесс**, и исследование ее при-

чин неизбежно вызывает множественность теоретических концепций. Например, немецкий экономист Г. Шмелдерс насчитал свыше 200 различных факторов, порождающих кризисы.

Если же попытаться выделить наиболее важные теоретические положения, на которых основано изучение причин циклического развития и кризисов, то следует прежде всего рассмотреть три ключевых направления.

ЦИКЛИЧНОСТЬ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Первое направление связывает экономическую цикличность с научно-техническим прогрессом, с этапами научно-технической революции. В этом направлении в большей или меньшей степени выясняется по сути эволюция основных факторов производства (земли, капитала, труда и предпринимательских способностей), находящихся под воздействием различных форм самого научно-технического прогресса.

К. Маркс одним из первых ученых-экономистов в 60-х годах XIX в. обратил внимание на трансформацию капитала как непосредственную причину периодичности кризисов, которая связана с процессом массового обновления основного капитала, обусловленного в свою очередь средним сроком функционирования его наиболее активного элемента — промышленного оборудования. Этот процесс обновления, порождаемый прогрессом науки и техники, он назвал «материальной основой» экономического цикла. При этом сами кризисы К. Маркс рассматривал как результат временного и частного разрешения основного противоречия капитализма — противоречия между растущим общественным характером производства и частной формой присвоения его результатов (т.е. частной собственностью). Он считал, что данное противоречие может быть полностью разрешено только при смене капитализма социализмом, опирающимся исключительно на общественную собственность на средства производства. Однако на современном этапе рыночной экономики, продолжающей динамично развиваться в смешанной, регулируемой государством форме, обнаруживаются процессы ее усиливающейся социализации, порождаемые расширением коллективно-частной собственности, диффузией собственности, демократизацией капитала при наличии государственной собственности. При этом наблюдается возрастание социальной ответственности частного бизнеса и общей социальной ориентации рыночной системы экономики.

В XX в. экономисты начали связывать периодичность кризисов с обновлением отдельных элементов не только основного, но и оборот-

ного капитала (в частности, товарных запасов). Английский экономист Дж. Китчин выдвинул концепцию «малых циклов» продолжительностью от двух с половиной до четырех лет. Подход к цикличности с точки зрения процессов обновления, вызываемых в конечном счете научно-техническим прогрессом, был распространен в дальнейшем даже на так называемые «основные фонды» домашних хозяйств, куда включались потребительские блага длительного пользования (легковые автомобили, мебель, холодильники, телевизоры и т.д.).

В рамках данного направления представляет интерес теория «длинных волн экономической активности», разработанная русским экономистом Н.Д. Кондратьевым в сложных условиях становления советской экономической науки. Эта теория была обоснована им в таких трудах, как «Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны» (1922 г.), «Спорные вопросы мирового хозяйства и кризиса (ответ нашим критикам)» (1923 г.) и «Большие циклы конъюнктуры» (1925 г.). Проведя развернутое исследование экономического развития Англии, Франции и США с конца XVIII в., Н.Д. Кондратьев сумел обнаружить в мировом хозяйстве три больших цикла: I — с 1787-го по 1814 г. (повышательная волна) и с 1814-го по 1851 г. (понижательная волна); II — с 1844-го по 1875 г. (подъем) и с 1870-го по 1896 г. (спад); III — с 1896-го по 1920 г. (новая повышательная волна). Средняя продолжительность «циклов Кондратьева» составляла 50–60 лет, а в их основу автор положил скачкообразный характер научно-технического прогресса, периодические революции в технике и технологии производства. Возникновение «длинных волн» связано с тем, что «пучки» крупных инноваций (например, изобретение двигателя внутреннего сгорания, автомобиля, самолета и т.д.) дают импульс экономической активности на несколько десятилетий, пока их влияние не сходит на нет. Однако экономические взгляды Н.Д. Кондратьева, сделавшего попытку непредвзято проанализировать реальную динамику ведущих капиталистических стран, пришлось не ко двору в условиях сталинской идеологизации науки. В 1938 г. талантливый ученый был репрессирован как теоретический апологет капитализма и погиб в ГУЛАГе, а его посмертная реабилитация состоялась только в 1987 г.¹

В конце 30-х годов XX в. австрийский экономист Й. Шумпетер выдвинул общую теорию циклов разной продолжительности, которые при своем сочетании обеспечивали определенную амплитуду макро-

¹ Избранные труды Кондратьева недавно опубликованы: *Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения*. М.: Экономика, 2002.

экономических колебаний. Эта теория также опиралась на научно-технические факторы экономического прогресса. В своей известной книге «Циклы деловой активности. Теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса» (1939 г.) Й. Шумпетер предложил концепцию так называемой «трехциклической схемы» экономической динамики, в рамках которой были объединены полувековые циклы Кондратьева, 10-летние циклы Жуглара и двухлетние Китчина. Описывая их взаимосвязь, Шумпетер делал вывод, что более продолжительный цикл необходимо включает менее продолжительные периоды развития, в результате чего «размах каждой более длинной волны создает близость равновесия для волны следующего порядка». При этом главной движущей силой цикличности является инновационная деятельность предпринимателей, массовые инвестиции в основной капитал. Это обнаруживается во внедрении новых технологий и новых форм организации производства. А следовательно — в появлении новой продукции и открытии новых рынков. Широкое распространение инноваций вызывает подъем производства, а следующий за ним спад (депрессия) выступает в качестве своеобразной адаптации хозяйственной жизни к изменившимся условиям, порожденным экономическим бумом.

В другой книге «Капитализм, социализм и демократия» (1942 г.) Шумпетер отмечал: «Осуществление долгосрочных инвестиций, когда условия быстро меняются, представляет собой почти столь же рискованное упражнение, как и стрельба по цели, которая не только плохо видна, но и движется притом рывками». Однако только такой тип движения рыночной экономики обеспечивает ей в перспективе динамичный рост. Для подтверждения подобного вывода автор приводил образный пример: «Автомобиль, снабженный тормозами, может ехать быстрее по сравнению с автомобилем, который их не имеет». Кроме того, важную роль в реализации предпринимательских инноваций Шумпетер не случайно отводил кредиту, обеспечивающему возможность вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных экономических ресурсов.

ЦИКЛИЧНОСТЬ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ФАКТОРЫ

Вторым направлением, в рамках которого изучаются причины цикличности рынка, выступает совокупность денежно-кредитных теорий цикла. Сюда можно отнести концепцию американского экономиста И. Фишера, который рассматривал кризис как результат нарушения равновесия между спросом на деньги и их

предложением, а само регулирование денежного обращения считал главным механизмом воздействия на колебания рыночной конъюнктуры. Денежно-кредитные факторы оказались эпицентром внимания и монетарной теории цикла Ф. Хайека, удостоенного Нобелевской премии по экономике в 1974 г. Важное место в этой теории занимает проблема избыточного или недостаточного инвестирования, а в качестве решающей причины экономического спада называется кредитно-денежная экспансия, проводимая банковской системой. Следовательно, непосредственным фактором, вызывающим переход от бума к кризису, становится отказ банков от дальнейшего расширения кредитов, и даже какое-либо дополнительное впрыскивание денег в осуществляемые инвестиционные проекты может, по мнению Ф. Хайека, лишь отсрочить «час расплаты».

Начиная с 70-х годов XX в. большое распространение получает денежная концепция цикла американского экономиста М. Фридмана, заслужившего звание лауреата Нобелевской премии в 1976 г. В соответствии с этой концепцией главную роль в динамике цикла играет нестабильность предложения денег, основным виновником которой является само государство. Взамен государственной антициклической политики, приводящей к резким колебаниям денежной массы в обращении, предлагается ее жесткое регулирование с допустимым приростом 3—4% в год.

В русле названного направления заметное место в течение последнего десятилетия XX в. занимает анализ различных денежных шоков. Одним из характерных примеров подобного анализа можно считать объяснение современной цикличности экономики так называемыми «неожиданными денежными шоками», с которым выступил лауреат Нобелевской премии 1995 г. американский экономист Р. Лукас. В его теории достаточно обоснованно выдвигается проблема активного поведения хозяйственных субъектов (предпринимателей), способных спровоцировать различные шоковые ситуации, порождающие кризис, вопреки рациональным ожиданиям от мер государственного воздействия на экономику.

Следует также отметить, что именно шоковые факторы (случайные или неожиданные, внутренние или внешние), возникающие в денежно-кредитной сфере, играли в прошлом и продолжают играть сегодня важную роль в таком естественном дополнении экономических циклов, как финансовые потрясения. Известный российский ученый А.В. Аникин в своей последней книге (он ушел из жизни в 2001 г.) «История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко»

(2000 г.) справедливо пишет следующее: «Рыночная экономика не существует без финансовых потрясений. Возможно, это цена прогресса, цена, которую человечество платит за мощную динамику материальной цивилизации двух последних столетий. Вместе с тем из истории видно, что перманентных кризисов не бывает, что в рыночной экономике заложены также и возможности выхода из кризиса. Речь здесь идет не только о финансовых кризисах, являющихся элементами экономического цикла, но и о больших инфляциях, о периодах тотального насилия над экономикой, о порождаемых войнами расстройках финансов. В истории заключается урок оптимизма».

ЦИКЛИЧНОСТЬ И БИПОЛЯРНАЯ СТРУКТУРА РЫНКА

И наконец, третьим направлением, раскрывающим фактическую основу циклических колебаний, можно считать различные теории, опирающиеся на анализ изменений в биполярной структуре рынка, т.е. в соотношении между спросом и предложением на макроэкономическом уровне. В этих теориях (разумеется, при их очевидной взаимосвязи с концепциями первого и второго направлений) речь идет о рассмотрении динамики, с одной стороны, совокупного спроса, а с другой — совокупного предложения. Пристальное внимание уделяется здесь, как правило, выяснению факторов, влияющих с разной степенью интенсивности на структуру и частоту колебаний объемов как спроса, так и предложения.

Среди теорий названного и по сути обобщающего с точки зрения макроэкономики направления следует особо остановиться на кейнсианской трактовке экономического цикла. Английский экономист Дж.М. Кейнс, а в дальнейшем такие его последователи, как английские ученые Р. Харрод и Дж. Хикс и американские — П. Самуэльсон и А. Хансен, исследовали цикл с позиции взаимодействия между динамикой национального дохода, потребления, сбережений и инвестиций.

В предельно кратком изложении кейнсианская концепция цикла заключается в утверждении, что сама цикличность обусловлена в первую очередь колебаниями эффективного совокупного спроса, охватывающего частное потребление домашних хозяйств, валовые частные инвестиции и государственное потребление. Между потреблением, сбережениями, инвестициями и уровнем национального дохода возникают устойчивые связи, определяемые двумя ключевыми коэффициентами: мультипликатора (отношение прироста совокупного дохода к приросту инвестиций) и акселератора (отношение прироста инвестиций к приросту национального дохода). Именно эта концепция легла в

основу ряда математических моделей цикла, где одной из первых была модель Самуэльсона — Хикса. Ее экономическое содержание состояло в том, что она доказывает неизбежность колебаний совокупного спроса при реальных, взятых из практики, значениях коэффициентов, отражающих соотношение ряда макроэкономических показателей. Механизм цикла рассматривался, например, с помощью учета объема текущих инвестиций при мультипликационном эффекте их воздействия на национальную экономику (объем ВВП).

Для современной рыночной экономики характерно достаточно активное государственное вмешательство. Поэтому ряд новых теорий цикла (в рамках и кейнсианского, и монетаристского, и институционального течений) пытается объяснять экономические колебания большей или меньшей результативностью макроэкономической политики самого государства, включая и оценку ее явных просчетов и ошибок.

Общий вывод, который необходимо сделать из рассмотренного пестрого многообразия теорий циклов и кризисов, заключается в следующем. С точки зрения нарушения и последующего восстановления макроэкономического равновесия (расширения и сжатия общественного воспроизводства) любой конкретный цикл (национальный или мировой) и каждый конкретный кризис требуют дифференцированного анализа породивших его внутренних и внешних факторов.

3.2. ФАЗЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Экономический цикл принято подразделять на отдельные периоды, или фазы.

Существуют две основные классификации фаз циклического развития экономики: четырехфазная и двухфазная модели.

ЧЕТЫРЕХФАЗНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Четырехфазная структура цикла, называемая обычно классической, включает фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема. Каждой из них свойственны определенные количественные характеристики и качественные особенности.

Главным количественным параметром цикла выступает изменение таких объемных показателей, как валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный доход (ВНД). В прошлом на первое место ставился объем промышленного производства. Однако в настоящее время, учитывая существенное сокращение в сумме ВВП доли как промышленного, так и всего материального производства, более предпочтительным является рассмотрение изменений уровня ВВП в целом

(последнее, разумеется, не означает, что внутри этого показателя не выявляется динамика отдельных его составляющих). Именно общее изменение объема производимой продукции (как материальной, так и нематериальной) служит основанием деления классического цикла на четыре фазы (рис. 3.1).

В первой фазе (кризис) происходит падение (сокращение) производства до определенного наименьшего уровня; **во второй фазе** (депрессия) приостанавливается падение производства, но пока еще отсутствует какой-либо рост; **в третьей фазе** (оживление) наблюдается увеличение производства до уровня его наивысшего предкризисного объема; **в четвертой фазе** (подъем) рост производства выходит за пределы предкризисного уровня и перерастает в экономический бум. В данном случае три фазы (кризис, депрессия и оживление) представляют собой своеобразный «провал» на пути восхождения производства к более высокой количественной отметке. Очевидно, что и любой цикл, и каждая его фаза имеют определенную продолжительность. Следовательно, даже чисто количественная характеристика цикла вместе с входящими в него фазами позволяет выяснить скачкообразную динамику экономики как отдельно взятой страны, так и группы стран.

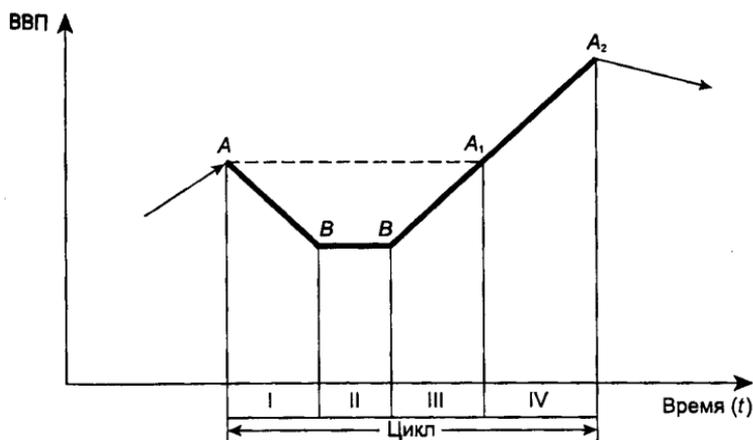


Рис. 3.1. Четырехфазная классическая модель экономического цикла:

I — кризис, II — депрессия, III — оживление, IV — подъем; A — точка первого (предкризисного) максимального подъема производства; B — точка максимального спада производства; A₁ — точка второго подъема, при котором достигается предкризисный объем производства; A₂ — точка второго максимального подъема производства

При этом каждая из четырех фаз отличается специфическими и достаточно типичными чертами.

В период **кризиса** сокращается спрос на основные факторы производства, а также на потребительские товары и услуги, возрастает объем нереализованной продукции. В результате уменьшения сбыта снижаются цены, прибыли предприятий, доходы домашних хозяйств и доходы государственного бюджета, растет ссудный процент (деньги дорожают), сокращаются кредиты. При увеличении неплатежей нарушаются кредитные связи, стремительно падают курсы акций и других ценных бумаг, что сопровождается паникой на фондовых биржах, происходят массовые банкротства фирм и резко растет безработица.

В период **депрессии** наступает застой в экономике, прекращается сокращение инвестиционного и потребительского спроса, уменьшается объем нереализованной продукции, сохраняется массовая безработица при низком уровне цен. Но начинается процесс обновления основного капитала, внедряются более современные технологии производства, постепенно формируются предпосылки для будущего экономического роста при возникновении так называемых «точек роста».

В период **оживления** увеличивается спрос на факторы производства и потребительские блага, ускоряется процесс обновления основного капитала, снижается ссудный процент (деньги дешевеют), растут объем сбыта готовой продукции и цены, сокращается безработица.

В период **подъема** ускорение сказывается на динамике совокупного спроса, производства и сбыта, на обновлении основного капитала. На этой фазе происходит активное строительство новых предприятий и модернизация старых, снижаются ставки процента, растут цены и увеличиваются прибыли, доходы домашних хозяйств и доходы государственного бюджета. Циклическая безработица уменьшается до своего минимума.

ДВУХФАЗНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

При описании фазовой структуры самой цикличности современные ученые-экономисты обычно используют другой вариант, отличающийся от классического. В этом варианте цикл распадается на следующие элементы:

1) **пик** (точка, в которой реальный выпуск продукции достигает наивысшего объема);

2) **сокращение** (период, в течение которого наблюдается снижение объема выпуска продукции и который заканчивается дном, или подошвой);

3) **дно, или подошва** (точка, в которой реальный выпуск продукции доходит до наименьшего объема);

4) **подъем** (период, в течение которого наблюдается рост реального выпуска продукции).

При подобном структурировании экономического цикла в конечном счете в нем выделяют только две основные фазы: восходящую и нисходящую, т.е. подъем и сокращение производства, его «взлет» и «падение» (рис. 3.2).

Представленная на графике волнообразная кривая отражает циклические колебания объема производства (ВВП) с пиками *B* и *F* и низкой точкой спада (дном) *D*. Временной интервал между двумя точками, находящимися на одинаковых стадиях колебаний (в данном случае между точками *B* и *F*), определяется как один период цикла, состоящего, в свою очередь, из двух фаз: нисходящей (от *B* до *D*) и восходящей (от *D* до *F*).

При этом волнообразная кривая циклических колебаний располагается на графике вокруг прямой линии так называемого «векового» тренда, изображающей долговременную тенденцию экономического роста валового внутреннего продукта и имеющей положительный наклон (линия тренда всегда идет в направлении с «юго-запада» на «северо-восток»). Что касается интенсивности колебаний, то она измеряется их амплитудой, определяемой величиной отклонений точек пика

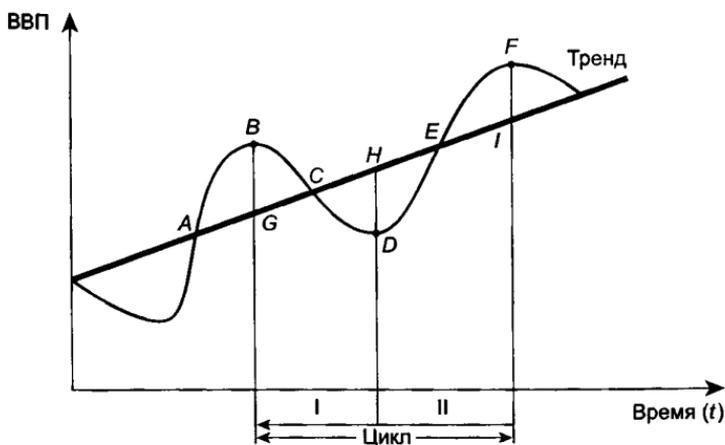


Рис. 3.2. Современная (двухфазная) модель экономического цикла:

I — нисходящая волна (сокращение производства), II — восходящая волна (подъем производства)

и дна от линии тренда (на графике это расстояния *BG*, *DH* и *FI*). В зависимости от амплитуды колебаний принято различать три основные разновидности (три формы) самих экономических циклов: во-первых, **сходящиеся** (или затухающие) циклы, характеризующиеся уменьшающейся со временем амплитудой; во-вторых, **расходящиеся** (или взрывные) циклы с увеличивающейся амплитудой; в-третьих, **постоянные** с неизменной в течение некоторого периода времени амплитудой.

Следует добавить, что в ходе рассмотрения конкретных элементов и периодов цикличности в экономической литературе используется достаточно пестрая терминология, отличающаяся порой по содержанию от определений классических фаз цикла. В частности, это относится к таким понятиям, связанным с нисходящей фазой цикла, как **депрессия**, **рецессия**, **стагнация** и **стагфляция**. Термин **депрессия** отождествляется, например, с длительным, продолжающимся несколько лет спадом производства, который сопровождается высоким уровнем безработицы. Отсюда и мировой кризис 1929—1933 гг. получил название Великой депрессии. Под **рецессией** понимается также спад производства, но наблюдаемый в течение шести или более месяцев подряд. Период спада, характеризующийся застойными явлениями в экономике, нередко называют **стагнацией**, а в случае переплетения кризисных процессов с ускорением инфляции (рост цен) он обозначается гибридным понятием **стагфляция**.

3.3. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ

Реальная экономическая динамика — сложный процесс чередования различных по своим количественным и качественным показателям фаз позволяет определить некоторые современные особенности цикличности.

МОДИФИКАЦИЯ МИРОВЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Общее представление о ходе циклического развития экономики после Второй мировой войны дают сведения о количественных колебаниях промышленного производства в ряде ведущих стран, где давно утвердилась рыночная система хозяйства (табл. 3.2).

Со второй половины 50-х годов XX в. экономические кризисы обычно принимали мировые масштабы, охватывая в той или иной степени ведущие страны Америки, Европы и Азии. Исключением стал первый послевоенный кризис 1948—1949 гг., серьезно поразивший экономику США, одновременно с которым наблюдался бурный экономи-

ческий рост в ФРГ и Японии. 90-е годы ознаменовались неравномерностью роста и большими расхождениями в его темпах в ведущих странах современного мира. Так, в 1993 г. Германия, Франция и некоторые другие государства Западной Европы переживали в экономике спад, а в 1995—1996 гг. — застой. Японию же в 1997—1999 гг. охватил настоящий кризис, проявившийся в сокращении производства и финансовых потрясениях, который сменился в 2000 г. очень вялым оживлением хозяйственной конъюнктуры.

Следует особо отметить, что с 80-х годов XX в. существенным элементом экономических циклов стали финансовые кризисы. За это время они потрясли национальные экономики 93 стран (5 развитых и 88 развивающихся). Наиболее острые финансовые кризисы были характерны для 90-х годов, к которым можно в первую очередь отнести западноевропейский кризис 1992 г., мексиканский 1994—1995 гг., азиатский 1997—1998 гг., российский и латиноамериканский 1998—1999 гг. и аргентинский 2001 г.

Наблюдающаяся еще в 70—80-х годах определенная синхронизация экономических циклов явно уступила место в 90-е годы их де-

Таблица 3.2

Продолжительность и глубина падения промышленного производства (от высшей точки до низшей) в периоды послевоенных мировых кризисов*

Характеристика кризисов	США	Япония	ФРГ	Франция	Англия
Кризис 1948—1949 гг. продолжительность, месяцы; падение (или рост), %	15 -9,2	— +25,0	— +48,3	— +8,7	— +4,7
Кризис 1957—1958 гг. продолжительность, месяцы; падение, %	14 -14,3	9 -8,4	8 0	9 -5,0	4 -2,5
Кризис 1970—1971 гг. продолжительность, месяцы; падение, %	13 -6,8	4 -3,0	7 -5,6	7 -4,0	11 -3,2
Кризис 1973—1975 гг. продолжительность, месяцы; падение, %	16 -14,8	14 -19,5	21 -10,9	9 -14,8	18 -11,0
Кризис 1980—1982 гг. продолжительность, месяцы; падение, %	I 4 II 17 I -6,0 II -11,4	7 -4,2	34 -9,8	28 -9,4	23 -14,6

*Продолжительность в месяцах рассчитана от максимума к минимуму. Для США римскими цифрами обозначены две стадии кризиса: I — 1980 г.; II — 1981—1982 гг.

синхронизации. На этом фоне в течение 10 лет происходил мощный подъем экономики США, самый продолжительный в истории страны, на долю которой приходится почти треть мирового ВВП. Подобный длительный рост во многом непохож на предыдущие повышательные фазы цикла. Решающее действие на него оказывают теперь такие внутренние факторы, как массовое освоение новых ресурсосберегающих технологий, увеличение доли наукоемкой продукции, приоритетный характер инвестиций в образование, здравоохранение, науку и технологии. При этом одним из главных внешних факторов необычайно длительного подъема в США явилась сама десинхронизация мирового цикла, при которой в других странах наблюдался либо слабый экономической рост, либо кризисные и застойные процессы.

В целом, судя по итогам развития мирового хозяйства за 2000 и 2001 гг., можно сделать вывод о замедлении темпов роста в группе ведущих стран после пика циклического подъема в 2000 г. (табл. 3.3).

Прирост совокупного объема мирового ВВП в постоянных ценах составил в 2000 г., по оценкам экспертов Всемирного банка, 4%. В целом за последние 30 лет среднегодовой темп прироста мирового ВВП составил 3,7%.

Что касается экономики США, то и она в результате затянувшегося инвестиционного бума в настоящее время все более заметно сползает в нисходящую фазу цикла.

О ближайших перспективах экономической динамики развития стран с возможным переходом национальных циклов на новую восходящую волну (при некотором восстановлении их синхронизации) сви-

Таблица 3.3

Основные макроэкономические показатели развитых стран —
темпы прироста (в % к предыдущему году)

Показатель	США			Япония			Еврозона		
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
ВВП	4,2	5,0	1,3	0,8	1,7	0,5	2,5	3,4	2,4
Валовые капиталовложения	9,2	9,6	-1,3	-0,9	1,3	-1,9	5,2	4,7	3,6
Промышленное производство	4,1	5,6	0,2	0,8	5,3	-1,2	1,9	5,5	1,7
Потребительские цены	2,2	3,4	2,5	-0,3	-0,7	-0,4	1,1	2,3	1,9
Уровень безработицы	4,2	4,0	4,5	4,7	4,7	5,0	10,1	9,1	8,7

детельствуют прогнозы Организации экономического сотрудничества и развития¹ (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Прогноз экономической динамики развитых стран

Показатель	США			Япония			Еврозона		
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Реальный ВВП (% прироста)	1,1	0,8	3,8	-0,7	-0,1	0,8	1,6	1,5	3,0
Потребительские цены (% прироста)	1,8	1,0	1,5	-1,7	-1,4	-1,7	2,5	1,6	1,7
Уровень безработицы (% рабочей силы)	4,8	6,2	6,0	5,0	5,5	5,4	8,5	8,9	8,8

Между тем полоса длительного процветания послужила некоторым западным экономистам основой для мнения о полном преодолении цикличности в динамике рыночной экономики. Американский профессор Н.Г. Мэнкью, автор оригинальных учебников «Макроэкономика» и «Принципы экономикс», считает даже неправомерным само использование слова «цикл» для характеристики экономических колебаний в силу их «нерегулярности» и «непредсказуемости».

Однако вся история развития рыночной системы, вплоть до сегодняшнего дня, убедительно свидетельствует о том, что цикличность продолжает оставаться одной из ее ключевых закономерностей.

3.4. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ КРИЗИСОВ

Отправной фазой циклического движения экономики является сам кризис. Поэтому необходимо отметить, что именно этой фазе свойственно достаточно большое многообразие форм. В качестве ключевой формы здесь непосредственно выступает **циклический кризис перепроизводства**, о котором собственно ранее и шла речь.

Однако наряду с этой формой в рыночной экономике имеют место и такие кризисы, как промежуточный, частичный, отраслевой и структурный.

Промежуточный кризис лишь прерывает течение фазы оживления или подъема и не вызывает формирование нового цикла. Он отли-

¹ ОЭСР — Международная организация, основанная в 1961 г., членами которой являются большинство развитых стран мира.

чается меньшей глубиной и продолжительностью, чем циклический кризис перепроизводства, и, как правило, имеет локальный характер.

Частичный кризис охватывает не всю экономику, а только определенную область экономической деятельности. К этой форме относятся, например, финансовые, валютные, банковские и биржевые кризисы.

Отраслевой кризис имеет сферой своего проявления какую-либо отдельную отрасль промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и т.д.

И, наконец, **структурный кризис** распространяется на отдельные сферы структуры национальной экономики, причем его продолжительность не всегда ограничивается временем одного цикла. К структурным обычно относят такие кризисы, как энергетический, сырьевой и т.п.

Сложное переплетение форм кризисов создает несомненно дополнительные трудности как для изучения воздействующих на них факторов, так и для поиска выхода из кризисных ситуаций. Однако во всех случаях кризис не является абсолютным тупиком в развитии рыночной системы экономики по той причине, что он обладает способностью задействовать объективные и субъективные факторы, обеспечивающие создание необходимых условий для его более или менее быстрого преодоления.

Соединение механизмов саморегулирования и государственного регулирования рынка предполагает как потенциальную, так и реальную возможности выхода из любого кризиса, несмотря на его очевидные негативные последствия.

КРИЗИСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ

Для стран, вступивших в течение последнего десятилетия (или даже немного ранее) на путь построения рыночной системы хозяйства, характерны специфические особенности экономических колебаний.

Известный польский ученый-экономист Г. Колодко, автор фундаментального исследования «От шока к терапии. Политическая экономика постсоциалистических преобразований» (2000 г.), во введении к книге пишет: «В конце XX века важнейшей чертой мировой экономики стал всеобъемлющий процесс постсоциалистической перестройки. Эти драматические перемены охватили в общей сложности более 30 стран Европы и Азии с полутора миллиардным населением, что составляет четвертую часть всего человечества. Последствия этого процесса имеют жизненно важное значение не только для этих народов, но и для всего мира».

Не касаясь многих сторон «великого перехода» от централизованной социалистической экономики к рынку, необходимо в первую очередь обратить внимание на тот очевидный факт, что практически почти все страны, охваченные сложным процессом трансформации своих хозяйственных систем, пережили или продолжают переживать спад производства, т.е. оказались в состоянии кризиса и депрессии.

КРИЗИС ТРАНСФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

С начала 90-х годов XX в. экономика России переживает один из наиболее глубоких и продолжительных кризисов. За десятилетний период рыночных реформ более чем в два раза сократился объем ВВП и выпуски промышленной продукции, на четверть — сельскохозяйственной, почти в пять раз уменьшился объем инвестиций. Спад отечественного производства сопровождался инфляцией, безработицей, ухудшением материального положения значительной части населения. Одновременно происходило резкое возрастание дифференциации доходов на фоне заметного демонтажа различных форм социальной защиты.

Российский широкомасштабный кризис уже породил массу вопросов. Но едва ли не самым главным из них, с точки зрения макроэкономической теории, является вопрос о его месте в общем процессе экономических колебаний. Почему переходная экономика России оказалась втянутой в столь продолжительный спад производства? Какова внутренняя природа спада и правомерно ли характеризовать его в качестве сугубо циклического кризиса?

Для ответа на эти взаимосвязанные вопросы постараемся взглянуть на проблему с исторической точки зрения и вначале выяснить, насколько наша прежняя централизованно планируемая система не была подвержена каким-либо колебаниям в поступательном развитии производства.

Наряду с периодами значительного экономического роста экономика СССР пережила и ряд очевидных спадов. К ним можно отнести промышленный кризис 1923—1924 гг., вызванный необоснованным изменением цен; сельскохозяйственный кризис 1927—1928 гг., порожденный насильственным разрушением традиционных аграрных отношений; голод 1932 г.; глубокий военный кризис 1941—1942 гг.; спад производства 1952—1953 гг.; кризис всего народного хозяйства 1963 г.; депрессию 1972 г. Далее последовал спад конца 80 — начала 90-х годов, явившийся итогом длительного усиления общей неэффективности государственной экономической системы и объективно потребовавший ее кардинальной трансформации.

Главной причиной кризисных процессов, характерных для советской экономики в мирных условиях ее развития, можно считать самую государственную экономическую политику. Государственный монополизм с помощью командного администрирования далеко не всегда был в состоянии добиваться положительных результатов. Это особенно касалось гражданских отраслей народного хозяйства при гипертрофированных масштабах военно-промышленного комплекса. Экономические колебания в рамках централизованно управляемой системы нельзя рассматривать в качестве циклических хотя бы потому, что в них отсутствовал признак регулярной повторяемости.

Что же касается кризиса 90-х годов, т.е. спада и депрессии периода рыночных преобразований, то он явился прямым следствием прежде всего трех ключевых факторов: во-первых, крайне неблагоприятные стартовые условия реформирования отечественной экономики (к ним следует отнести как резкое сокращение производства еще в границах СССР, так и распад советского экономического пространства, бывшего в прошлом единым народнохозяйственным комплексом); во-вторых, обвальное устранение тоталитарно-государственного управления хозяйственными и социальными процессами; и в третьих, явно затянувшееся создание сугубо рыночных механизмов хозяйствования, целостной системы современной рыночной (и, разумеется, смешанной и социально ориентированной) экономики.

Два последних фактора как раз и образуют противоречивое единство переходного периода, когда провозглашенная государством на заре рыночных реформ «шоковая терапия» нередко оборачивалась шоком без терапии. В таких условиях недостаточное или деформированное развитие рыночных структур не позволяло ликвидировать негативные явления в экономике с помощью государственной политики, в которой обнаруживалось немало просчетов и ошибок.

Российский кризис был в конечном счете обусловлен самим переходом от системно-огосударственной экономики с ее директивным централизованным планированием производства и централизованным распределением ресурсов к экономике рыночной, основанной на обменных процессах и регулируемой соотношением спроса и предложения.

По своей внутренней природе этот кризис не является циклическим. Он представляет собой в целом **масштабный кризис трансформации**.

Однако экономика России начала выходить из кризиса. Динамичный подъем (или оживление) национальной экономики должны будут непосредственно опираться на формирующиеся рыночные структуры и механизмы хозяйствования, а также на определенные формы

государственного регулирования. Одновременно усиливается интеграция отечественного народного хозяйства в мировую экономику.

По мере приближения к целостной системе современной рыночной экономики внутренние и внешние факторы нормальной цикличности будут органично включаться в общий тренд поступательного движения России по пути экономического прогресса.

Для достижения и закрепления позитивных перемен в экономической динамике требуется всестороннее и последовательное использование наиболее эффективных современных форм организации экономической жизни общества как на микро-, так и на макроуровне.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Для чего необходимо изучать циклическое развитие рыночной экономики?
2. Раскройте сущность экономической цикличности.
3. Назовите наиболее глубокие и продолжительные экономические кризисы XIX и XX вв.
4. Объясните взаимосвязь экономических колебаний с научно-техническим прогрессом.
5. Охарактеризуйте теории цикла, в которых цикличность обусловлена действием научно-технических факторов.
6. Охарактеризуйте монетарные теории цикла.
7. Как связана экономическая цикличность с биполярной структурой рыночной экономики?
8. Охарактеризуйте четырехфазную модель экономического цикла и ключевые особенности входящих в нее фаз.
9. Назовите основные формы кризисов.
10. Охарактеризуйте особенности двухфазной модели экономического цикла.
11. Каковы основные формы циклов?
12. Объясните модификацию циклического развития во второй половине XX в.
13. Почему происходили спады производства в советской экономике?
14. Раскройте специфические особенности кризиса в переходной экономике современной России. Можно ли считать этот кризис циклическим? Охарактеризуйте масштабный кризис трансформации.
15. Почему и как в современную отечественную экономику начинают включаться элементы цикличности?

4.1. Безработица и ее основные формы

4.2. Последствия безработицы

4.3. Теории безработицы

Контрольные вопросы

В теме 4 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- можно ли считать современную безработицу в российской экономике результатом проведения рыночных реформ;
 - какое влияние на предложение рабочей силы в России оказывают демографический и миграционный факторы;
 - почему в Российской Федерации в течение 1992—1998 гг. занятость сокращалась более медленными темпами по сравнению с темпами снижения ВВП;
 - каким образом можно объяснить один из феноменов российского рынка труда — наличие «скрытой» безработицы, с чем связано стремление большинства руководителей отечественного бизнеса сохранить имеющиеся кадры и предоставить возможность работать всем сотрудникам, но неполное рабочее время;
 - может ли Россия в ближайшие годы столкнуться с дефицитом рабочей силы;
 - каковы издержки безработицы для отечественной экономики;
 - можно ли достичь в экономике полной занятости.
-

БЕЗРАБОТИЦА КАК ЯВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ТРУДА

Безработица — это явление, органически связанное с рынком труда. Неполная занятость характеризует такое состояние экономики, когда часть работников не занята производством товаров и услуг. Это влечет за собой недопроизводство валового национального продукта, происходит снижение уровня благосостояния населения.

Безработица приводит к потере работниками квалификации и профессиональных навыков. Она способна сломать судьбы многих

людей. Те, кто остается без работы на долгие годы, со временем теряют надежду когда-нибудь снова обрести ее. Люди утрачивают чувство самоуважения. Происходит разрушение моральных устоев. Распадаются семьи. Общество деградирует.

Следует отметить, что отношение к безработице как к социально-экономическому индикатору состояния общества с течением времени менялось.

В 20–30-х годах XX в. размеры безработицы в мировом масштабе были значительны (в США в годы Великой депрессии 1929–1933 гг. каждый четвертый работающий оказался безработным). В связи с этим долгое время считалось, что безработица представляет социальное зло, с которым необходимо бороться всеми силами и любыми средствами.

Несколько позже, в середине XX в., в экономической теории сформировался принципиально иной взгляд на безработицу. Она стала рассматриваться как эпизодическое социальное явление, не создающее серьезных проблем для экономического роста и поступательного развития современного общества.

В 90-е годы XX в. уровень безработицы в большинстве экономически развитых стран варьировал в пределах 4–12%. По данным за 1998 г. самый низкий уровень безработицы наблюдался в США — 4,1%.

Японская система пожизненного найма работников длительное время в течение 60–90-х годов обеспечивала самую низкую безработицу в стране в пределах 1–2%. Механизм пожизненной занятости идеально работал в условиях устойчивого экономического роста. В период стагнации негибкий рынок труда начал тормозить экономическое развитие. В начале 2000 г. безработица в Японии оказалась наиболее высокой за всю послевоенную историю — на уровне 4,9%. Однако официально зарегистрированная безработица в Японии продолжает оставаться значительно ниже по сравнению со странами Западной Европы: Великобритания — 6,3%, Германия — 9,7%, Франция — 11,9%.

В России в 2002 г. около 8% трудовых ресурсов составляли безработные. Принято считать, что современная безработица в Российской Федерации порождена переходной стадией отечественной экономики к рыночным отношениям. Финансовый кризис 1998 г. оказал негативное влияние на сферу занятости в стране, вызвав рост уровня безработицы до 15%.

В связи с этим возникают вопросы: насколько серьезными для экономики являются издержки безработицы, можно ли в стране достичь полной занятости, почему возникает безработица и каковы ее причины?

Попытаемся ответить на поставленные вопросы.

4.1. БЕЗРАБОТИЦА И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ

ПОНЯТИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица возникает из-за несовершенства работы рыночного механизма. Она обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу (предложение рабочей силы), над числом имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти рабочие места (спрос на рабочую силу).

Согласно определению Международной организации труда (МОТ) безработным считается лицо, которое в рассматриваемом периоде не имело работы, занималось активным ее поиском и готово приступить к ее выполнению¹. По российскому законодательству безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы и готовы приступить к ней.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: особенности определения безработицы в России

В Российской Федерации подсчет безработных осуществляется двумя способами:

- 1) по методологии МОТ;
- 2) на основании Закона «О занятости населения в Российской Федерации» 1991 г.

Согласно методике МОТ сведения о безработных фиксируют в результате периодических выборочных обследований и опросов населения, осуществляемых Государственным комитетом по статистике. Как правило, выборка охватывает порядка 500 тыс. человек в возрасте от 15 до 72 лет.

Иначе определяется количество безработных в соответствии с законодательными нормами. По Закону «О занятости...» безработный обязательно должен зарегистрироваться в органах службы занятости. Таким образом подсчитывается численность официальных безработных.

Применяемые способы подсчета безработных дают различные результаты. Например, в январе 1999 г. согласно данным МОТ количество без-

¹ МОТ создана в 1919 г. в ходе Версальской мирной конференции. Цель учреждения МОТ – регулирование социально-трудовых отношений и защита прав человека. МОТ – единственная организация, имеющая трехстороннее представительство. Каждая страна – участница МОТ – имеет представителей от правительства, от лица работников и от предпринимателей. СССР стал членом МОТ в 1934 г., членство было приостановлено в 1939 г. и восстановлено в 1954 г. После распада СССР Россия – правопреемница Советского Союза в международных делах – стала членом МОТ.

работных в России составило 8 млн 956 тыс. человек; официально зарегистрировано безработных значительно меньше — всего 1,9 млн человек. До середины 2001 г. соотношение между количеством безработных по методике МОТ и Государственного центра занятости существенно не изменилось и составило соответственно 6,6 млн человек и 1 млн человек. В связи с этим несоответствием закономерно возникает ряд вопросов. Как относиться к этим цифрам? Почему по данным выборочных опросов безработным себя считает почти каждый десятый россиянин из числа экономически активного населения, тогда как зарегистрированных в качестве безработных в 5—7 раз меньше?

Причины имеющихся расхождений заключаются в следующем.

Во-первых, в России в общественном сознании имеет место психологическое неприятие безработицы и самих безработных. Это связано с тем, что на протяжении 70 лет безработица рассматривалась как незаконное явление. В годы советской власти наряду с правом на труд была законодательно закреплена обязанность каждого трудоспособного гражданина трудиться. Люди, длительное время не работающие без уважительных причин (кроме инвалидов 1—2 групп), считались ведущими «паразитический образ жизни», тунеядцами, преследовались по закону и подлежали уголовному наказанию.

Во-вторых, многие безработные не регистрируются в центрах занятости потому, что не надеются найти работу с приемлемыми для них условиями труда через государственную службу занятости. Вероятность получения пособия по безработице для обратившегося в центр занятости невелика, а размер выплачиваемого пособия, как правило, минимальный.

В-третьих, считается, что результаты опросов населения (по методике МОТ) завышают количество безработных. Часть респондентов, считающих себя безработными, работают, но без договора и трудовой книжки, т.е. имеет место «теневая» занятость.

Безработные вместе с занятыми людьми формируют рабочую силу страны. Следовательно, рабочая сила представлена двумя группами населения: одна принимает участие в создании благ, а другая не работает:

Рабочая сила = Занятые + Безработные.

Рабочую силу страны еще принято называть экономически активным населением.

В таблице 4.1 можно проследить динамику занятости населения в России за период с 1992-го по 1998 г.

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОЕ НАСЕЛЕНИЕ

В создании национального продукта принимает участие только экономически активное население. Экономически активным представляется та часть населения страны, которая обеспечивает предложение своего труда для производства благ.

Таблица 4.1

Показатели занятости в России

(тыс. чел.)

Год	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Экономически активное население, всего	74 946	72 947	70 488	70 861	69 660	68 079	66 736
Занятые в экономике	71 068	68 642	64 785	64 149	62 928	60 021	57 860
Безработные	3 878	4 305	5 703	6 712	6 732	8 058	8 876

Экономически активное население определяется на основании возрастного состава граждан страны. Условно все население можно подразделить на три большие группы:

- 1) от 0 до 19 лет;
- 2) от 20 до 64 лет;
- 3) от 65 лет и старше.

Вторая группа граждан в возрасте от 20 до 64 лет считается населением в трудоспособном возрасте. Выделение данной возрастной группы связано с началом трудовой деятельности примерно в двадцатилетнем возрасте и окончанием ее в возрасте 64 лет (в России — 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин). Именно из второй возрастной группы определяется категория экономически активного населения, или рабочей силы страны. Экономически активное население занято профессиональной деятельностью, которая приносит доход.

Военнослужащие представляют особую самостоятельную категорию. При определении совокупной рабочей силы число военнослужащих принимается в расчет:

Рабочая сила = Гражданское активное население + Военнослужащие.

Если же подсчитывается численность гражданского активного населения, категория военнослужащих не учитывается. Разница между количеством экономически активного населения и числом военнослужащих составляет категорию гражданского активного населения:

Гражданское активное население = Рабочая сила – Военнослужащие.

Анализируя категорию экономически активного населения, необходимо учесть влияние демографического и миграционного факторов.

Предложение рабочей силы в первую очередь определяется уровнем рождаемости, темпами роста численности трудоспособного населения, а также его половозрастной структурой.

В России среднегодовые темпы прироста численности населения резко сократились с уровня 1% в 70–80-е годы XX в. до отрица-

тельных значений в годы проведения реформ. В 1992—1998 гг. число умерших превышало число родившихся.

Существенное влияние на динамику рабочей силы оказывают миграционные процессы (механическое прибытие и выбытие населения). Огромные потоки мигрантов возникли в России в связи с распадом СССР. Появление потоков беженцев и вынужденных переселенцев происходит из-за усилившейся национальной розни, военных конфликтов, нестабильности социально-экономической и политической обстановки, ухудшения уровня жизни в отдельных регионах и бывших союзных республиках.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: грозит ли России дефицит рабочей силы?

Известно, что предложение рабочей силы в любой стране находится под влиянием следующей группы факторов:

1) **естественный прирост населения** — следствие рождаемости и смертности людей. В зависимости от того, какой процесс преобладает, образуется естественный прирост или естественная убыль населения;

2) **миграция** — перемещение людей через границы (выезд из одной страны в другую называется эмиграцией, а въезд в страну из-за рубежа — иммиграцией);

3) **социальная структура работников**, характеризующая уровень образования и профессионализма, т.е. качество рабочей силы.

Рассмотрим влияние этих факторов на динамику рабочей силы в России.

Современную ситуацию на отечественном рынке труда невозможно определить однозначно. С одной стороны имеет место безработица, с другой — наряду с ней нарастает дефицит рабочей силы.

В первую очередь сокращение предложения рабочей силы обусловливается естественной убылью населения. С 1992 г. в России происходит абсолютное уменьшение численности населения. По данным Госкомстата России естественная убыль населения в 1992 г. составила 219,8 тыс. человек, в 1993 г. — 750,3 тыс., в 1994 г. — 893,2 тыс., в 1995 г. — 840,2 тыс. человек. Естественная убыль стала устойчивой и долговременной тенденцией в большинстве регионов Российской Федерации. По сравнению с январем 1994 г. общая убыль населения страны составила к началу 2000 г., по разным оценкам, от 5,7 до 9,7 млн человек, а к 2005 г. составит 9,7 или 16,9 млн человек.

Сокращение численности российского населения сопровождается его старением: к 2005 г. доля населения в возрасте моложе трудоспособного может сократиться до 15,4% против 23,7% в 1993 г. Это приведет к увеличению среднего возраста работающих, к снижению их мобильности. Во многих районах центральной и западной частей РФ доля пожилых людей среди работающих превышает 30—40% и будет расти в будущем. В результате возникнут сложности не только с наймом работников для вновь создаваемых производств, но и увеличится нагрузка на работающих. Необходимо будет все большую часть заработков людей трудоспособного возраста направлять на пополнение пенсионного фонда, т.е. возможности повышения заработной платы уменьшатся.

Следующей проблемой, предопределяющей дефицит рабочей силы в стране, является увеличивающаяся смертность мужчин в самом продуктивном трудоспособном возрасте 40—45 лет.

В России мужчина традиционно считался главой семьи, и именно на него возлагалась функция обеспечения семейного достатка и материального благополучия. В ходе осуществления рыночных преобразований в отечественной экономике материальное положение большинства россиян ухудшилось. Для многих людей неразрешимыми стали проблемы получения даже мизерных доходов, неспособности материального обеспечения семьи, неустойчивости в реальной жизни. Постоянное присутствие чувства безысходности и неуверенности в завтрашнем дне, заниженная оценка своих способностей и качеств, невыполнение обязательств перед близкими людьми порождают страх перед будущим. Человек постоянно находится в стрессовом состоянии — одной из причин роста сердечно-сосудистых заболеваний; половина мужчин не доживает до пенсии.

Рассмотрим, каково влияние миграционных процессов в формировании численности населения России.

Тяжелое экономическое положение России, деградация социальных условий жизни населения, падение престижа целого ряда профессий и специальностей инженерного и научного труда, стремление больше заработать и реализовать свой творческий и трудовой потенциал во многом обусловили рост эмиграции из страны в годы проведения реформ. Наиболее активно за границу стало уезжать трудоспособное население в возрасте 20—24 и 30—49 лет. А ведь на этот возраст приходится пик зрелого творчества!

В современных условиях выезд населения за границу из РФ становится острой проблемой, получившей название «утечки мозгов» в связи с тем, что нашу страну покидают высококвалифицированные специалисты, ученые, творческая интеллигенция. Только за период с 1990-го по 1993 г. из России выехало 4,5 тыс. молодых и среднего возраста ученых. Считается, что приток российских научно-технических кадров, например в Израиль, помог этой стране уменьшить на 10—15 лет сроки решения многих задач НТП. Число россиян, желающих выехать на временную работу за рубеж, составляет от 2 до 5 млн человек в год.

Однако оценка негативных последствий миграционных процессов в отечественной экономике не должна мешать рассмотрению позитивных проявлений внешней миграции. В России имеется ряд регионов, для которых миграция стала определяющим источником восполнения рабочей силы. В качестве примера можно назвать Смоленскую, Новгородскую, Псковскую области, где естественная убыль населения в годы реформ достигла опасной черты. И лишь благодаря переселенцам положение улучшилось.

За период с 1992 по 1997 гг. за пределы России выехало более 2,3 млн человек. Последствия эмиграции могли быть гораздо ошутимее, если бы не встречный поток иммигрантов из стран СНГ и Балтии, который существенно компенсировал потери. В результате прирост населения в результате иммиграции вырос более чем в три раза за тот же период (1992—1997 гг.). Сальдо миграции (разница между числом прибывших и убывших) оказалось положительным. В определенной степени иммиграция компенсировала утечку умов, поскольку в Россию приезжают образованные люди, в прошлом занимавшие в союзных республиках достаточно высокие пози-

ции в науке, наукоемких производствах и других видах деятельности. Хотя необходимо учитывать следующее: большинство иммигрантов претендует на неквалифицированную работу, а эмигранты — это в основном квалифицированные работники.

При анализе процессов формирования рабочей силы гораздо большую значимость по сравнению с количественными характеристиками (естественный прирост, миграция) приобретают качественные показатели трудового потенциала, т.е. образовательный и профессиональный уровень работников.

Считается, что экономический рост России, как и ее дальнейшее процветание в будущем, в первую очередь будут обеспечены за счет интеллектуального потенциала страны.

К сожалению, качественные параметры трудового потенциала, имеющегося в России, пока снижаются. После кризиса 1992—1993 гг. наиболее активный трудовой слой был «вымыт» с большинства крупных предприятий. Люди приспособились к своей схеме выживания (уход в коммерцию, «челночество» и др.) и поэтому потеряли квалификацию. Многие технологии на сегодняшний день трудновосстановимы именно по причине отсутствия работников высшей квалификации (ведь для этого требуются годы и десятилетия). Система ПТУ также в большей мере сдала свои позиции. Предприятия самостоятельно осуществляют подготовку кадров на производстве. Однако это выгодно при подготовке массовых и не очень квалифицированных профессий. Потребность в высококвалифицированных профессионалах остается необеспеченной.

Ученые все чаще говорят о том, что для успешного вхождения российской экономики в мировое разделение труда необходимо определить 8—10 ключевых технологий, которые станут приоритетными для России и смогут сыграть роль локомотива для отраслевых кластеров и для экономики в целом.

Вне всякого сомнения, успех в осуществлении предполагаемых задач в первую очередь будет зависеть от качества рабочей силы, т.е. высокого уровня профессионализма работников. За счет старых резервов специалистов невозможно обеспечить развитие современных отраслей. Подготовка специалистов, уровень образования которых соответствовал бы требованиям НТП, является проблемой государственного уровня. Предприятия не смогут решить ее самостоятельно. Поэтому необходима комплексная, эффективно действующая программа подготовки резерва рабочей силы, разработанная государством и координирующая совместные усилия ряда институтов: конкретных фирм, научно-исследовательских институтов, вузов. В противном случае Россия может столкнуться с проблемой дефицита рабочей силы.

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

Возвращаясь к данным табл. 4.1, характеризующим численность экономически активного населения, количество занятых и безработных, можно определить, какую долю в общем числе занятых в экономике занимают безработные. Разделив количество

безработных на общее число занятых, мы получим показатель уровня безработицы, или нормы безработицы, выраженный в процентах:

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Число безработных}}{\text{Рабочая сила}} \times 100\%.$$

Рассчитав уровень безработицы на основании данных табл. 4.1, получим следующий результат. Норма безработицы составила:

- 1992 г. — 5,5%;
- 1993 г. — 6,3%;
- 1994 г. — 8,8%;
- 1995 г. — 10,5%;
- 1996 г. — 10,7%;
- 1997 г. — 13,4%;
- 1998 г. — 15,3%.

В течение семи лет в России происходило резкое увеличение уровня безработицы. Наиболее высокие показатели по безработице имели место в 1997—1998 гг. Таким образом отечественный рынок труда отреагировал на события августовского кризиса 1998 г., когда многие предприятия прекратили свое существование или вынуждены были значительно сократить объемы производства.

С помощью показателя уровня безработицы можно наглядно представить состояние рынка труда в той или иной стране. Тем не менее, данный показатель не при всех условиях способен наиболее верно охарактеризовать макроэкономическую ситуацию. Уровень безработицы нельзя считать абсолютным критерием неблагополучия в экономике. Это связано с возможными неточностями при его определении.

Для расчета показателей безработицы используют данные, полученные с помощью проведения ежемесячных опросов определенного количества случайно выбранных домохозяйств. На основании опросов о трудовом стаже членов домохозяйств каждого опрашиваемого относят либо к занятому, либо к безработному.

В результате многие работающие согласно формальному определению безработного не попадают в категорию занятых. К ним относятся люди, занимающиеся ведением домашнего хозяйства и уходом за детьми. Домохозяйек можно отнести к категории занятых лишь при получении ими денежного вознаграждения за труд, что в семье является неприемлемым.

Не все неработающие лица попадают в категорию безработных. Например, людей, не принимающих никаких усилий в поисках рабо-

ты, нельзя считать безработными. Официальная статистика учитывает только граждан, обратившихся в бюро по трудоустройству за специальным пособием.

Работающие неполный день или неполную рабочую неделю также не считаются безработными. Данную категорию работников называют частично занятыми.

Безусловно, имеют место и статистические погрешности. Часто люди, не ведущие активный поиск работы, не могут дать правдивый ответ, рискуя лишиться пособия по безработице. А лица, занятые в «теневом бизнесе» часто называют себя безработными.

ФОРМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ

Для анализа динамики безработицы используют не только значение уровня (нормы) безработицы. Продолжительность срока, в течение которого человек в среднем пребывает в состоянии незанятости, составляет показатель продолжительности безработицы.

За период с 1994 по 1998 г. среднее время поиска работы российского безработного увеличилось с 6,7 до 9,1 месяца. На отечественном рынке труда наблюдается тенденция к росту продолжительности безработицы.

В зависимости от различной продолжительности периода незанятости выделяют следующие формы безработицы: фрикционную, структурную и циклическую.

ФРИКЦИОННАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Фрикционная безработица отражает текучесть кадров, связанную с переменой рабочих мест, сменой места жительства, получением образования, выходом из декретного отпуска, переходом с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую или интересную.

Эта форма безработицы ограничивается обычно краткими сроками. С ростом благосостояния граждан фрикционная безработица может увеличиваться. Ее сокращение возможно по мере улучшения способов сбора информации о вакантных рабочих местах.

Поскольку часть работников увольняется по собственному желанию, то фрикционная безработица считается неизбежной и, как утверждают некоторые экономисты, желательной. Фрикционная безработица имеет преимущественно добровольный характер. Ее результатом является повышение благосостояния граждан и более рациональное распределение трудовых ресурсов.

Как правило, фрикционной безработицей охвачено 2–3% экономически активного населения.

СТРУКТУРНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Структурная безработица возникает из-за несоответствия структуры спроса и предложения на рабочую силу. С течением времени меняются потребительские предпочтения. Это, в свою очередь, вызывает изменение структуры общего спроса на рабочую силу. Поэтому потребность в некоторых видах профессий сокращается. Спрос же на другие специальности, включая новые, может стремительно расти.

Структурная безработица связана с технологическими сдвигами в экономике, в результате которых происходит обесценение уровня квалификации некоторых категорий рабочей силы. Как правило, люди медленно реагируют на появление новых профессий. В результате структура предложения труда не отвечает структуре спроса. Оказывается, у некоторых работников нет навыков, необходимых работодателю, и они становятся безработными. В данной ситуации инициатором увольнения выступает работодатель. В качестве примера можно привести массовое внедрение компьютеров на предприятиях, фирмах, в организациях, которые заменили и высвободили большое количество персонала из состава машинисток, счетоводов, делопроизводителей.

Современные темпы развития рыночной экономики связаны с научно-технической революцией, в результате которой непрерывно изменяется отраслевая структура народного хозяйства. Так, например, в США в 70–80-е годы XX в. во время кризиса в сталелитейной и автомобильной отраслях промышленности одновременно наблюдался быстрый рост отраслей электронно-вычислительной техники. В итоге огромному количеству работников необходимо было переквалифицироваться. Это потребовало колоссальных средств и времени.

К структурным безработным относят также рабочих с низкой квалификацией или не имеющих производственного опыта.

Структурные безработные не могут сразу получить работу без переподготовки или смены места жительства. Поэтому структурная форма безработицы имеет преимущественно вынужденный и длительный характер и считается более серьезной проблемой для экономики.

Наличие структурной безработицы вполне объяснимо в современной рыночной экономике. Ее значение в рамках рынка труда возра-

стает и требует расширения системы подготовки кадров, повышения квалификации работников, синхронной и слаженной работы служб занятости с предприятиями.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

структурная безработица в отечественной экономике.

Региональный аспект

В настоящее время предприятиям требуются в основном высококвалифицированные специалисты. Они находят их с трудом, так как за последнее десятилетие многие рабочие стали «челноками» или мелкими торговцами, а принимать на предприятие неквалифицированных рабочих по рекомендации биржи труда невыгодно. Подготовка высококлассного специалиста требует времени и средств. Поэтому предприятия не хотят пополнять свои кадры неквалифицированными рабочими.

Возникшее противоречие правительство, например, Свердловской области пыталось разрешить административными мерами. Оно ввело квоты на устройство неквалифицированных рабочих на предприятиях региона. В случае несогласия руководителей осуществлять наем неквалифицированных специалистов им приходилось платить штраф.

В Печорском регионе, в отличие от Свердловской области, положение оказалось намного серьезнее. Это связано с проблемой шахтерской безработицы. В Печорском регионе очень много поселков, уклад жизни которых целиком и полностью зависит от благополучия предприятия, на котором работает большинство жителей. Одним из таких является поселок Советский, где проживает около 5 тыс. человек. Его жители раньше работали на шахте «Юнь-Яга», которая закрылась. Поселок Советский относится к моногородам (монопосиям). На весь город имеется одно предприятие или единственный работодатель — шахта. У людей нет выбора места работы, нет возможности иметь свое дело (даже торговое), так как у потенциальных покупателей — таких же безработных — нет денег.

После массовых сокращений шахтеров на «Юнь-Яге» в 1995 г. в поселке и его окрестностях закрыли промышленный и книжные магазины, Дом культуры и Дом быта. В результате большая часть жителей оказалась без работы, люди живут на пособие. Раньше в поселке было четыре неблагополучные семьи, стало — 100. Искать работу в г. Воркуте и на других шахтах региона не имеет смысла, так как проезд к месту работы «съедает» основную часть заработка, к тому же транспорт ходит нерегулярно. В поселке Советский работающими являются только пенсионеры (для них проезд бесплатный).

Приведенный пример достаточно ясно демонстрирует следующий факт: структурная безработица часто протекает в весьма болезненных формах. Сложность проблемы усугубляется действием социальных и психологических факторов. Для шахтеров закрытие предприятия означает не только потерю рабочих мест, но и радикальное изменение всего образа жизни, многолетних привычек и устоев. Поэтому социальная защита людей, пострадавших от структурной безработицы, должна осуществляться не только местными органами власти, но и быть в центре государственной политики занятости.

Совокупность фрикционной и структурной безработицы образует, по мнению большинства экономистов, уровень естественной безработицы, соответствующий потенциальному объему ВВП или ситуации макроэкономического равновесия. Категория естественного уровня безработицы впервые была предложена М. Фридменом в 1967 г. в речи к Американской экономической ассоциации. В 1968 г., независимо от М. Фридмена, ее разработал другой американский экономист — Э. Фелпс.

Фрикционная безработица есть результат динамики рынка труда. Структурная форма безработицы возникает из-за территориального или профессионального несоответствия спроса и предложения на рынке труда. Эти формы безработицы имеют место и в благоприятные периоды развития экономики. Следовательно, естественный уровень безработицы и есть тот общественно минимальный уровень, который соответствует понятию полной занятости. При этом необходимо учитывать, что полная занятость вовсе не поголовная занятость населения. Полная занятость не исключает наличия определенного естественного уровня безработицы.

Естественная безработица представляет наилучший для экономики резерв рабочей силы. Эти работники имеют высокую мобильность и способны быстро перемещаться (в другую отрасль или регион) в зависимости от потребностей производства.

Естественный уровень безработицы определяется широким кругом социально-экономических факторов. Это: осуществляемая государством инвестиционная политика; политика занятости; уровень и качество жизни в стране; размеры денежных накоплений у населения; способность и желание людей к получению новых знаний и навыков к труду; доступность пособий по безработице, их величина и продолжительность выплаты.

Естественный уровень безработицы не является постоянной величиной. Периодически этот показатель подвергается пересмотру вследствие институциональных сдвигов — изменений в законах и обычаях общества. По мере развития рыночной экономики происходит повышение величины естественного уровня безработицы. Так, например, в годы Второй мировой войны естественный уровень безработицы в США и странах Западной Европы составлял 3%. Для 60-х годов естественный уровень безработицы определялся в 4%. В 80-е годы значение этого показателя возросло до 6–8%. Это связано с изменением демографического состава рабочей силы, приходом на рынок труда

женщин, а также со значительным расширением компенсационных программ по безработице, позволивших безработным более спокойно и тщательно относиться к поиску подходящего рабочего места. В России естественный уровень безработицы составляет 5–7%.

Однако существует мнение, согласно которому некорректно использовать термин «естественный» в отношении безработицы, возникающей в результате структурных сдвигов в народном хозяйстве страны. Ведь данный подход признает вполне допустимым наличие структурной безработицы, способной породить человеческие трагедии, к примеру, в шахтерских городках и поселках Воркуты или Кузбасса.

Поэтому в макроэкономической литературе широко используется термин *NAIRU* (*Non — Accelerating — Inflation — Rate of Unemployment*) — «уровень безработицы в условиях неускоряющейся инфляции». *NAIRU* акцентирует внимание на том, что этот устойчивый уровень безработицы стабилизирует инфляцию.

ЦИКЛИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Циклическая безработица возникает в связи со спадом производства во время промышленного кризиса.

Изменение ситуации на рынке товаров и услуг приводит к тому, что многие производства уменьшают или даже прекращают выпуск продукции, увольняя при этом работающих. Это порождает серьезные проблемы на рынке труда.

В условиях экономического спада, когда совокупный спрос на товары и услуги уменьшается, происходит сокращение производства. Это вызывает снижение занятости. Растет безработица, порождая значительную армию незанятых.

Циклическая форма безработицы характерна для фаз депрессии и спада экономического цикла, т.е. для периодов спада деловой активности. С переходом к оживлению и подъему число безработных становится меньше.

Масштабы и продолжительность циклической формы безработицы достигают пика при спаде экономики и минимума — при подъеме. По оценкам западных специалистов, в периоды экономических подъемов и спадов величина циклической безработицы может колебаться от 0 до 10% и более.

Именно циклический спад производства послужил главной причиной возникновения безработицы в годы Великой депрессии 1929—1933 гг. В тот период уровень безработицы в США достиг рекордно высокой отметки — 25%.

Для сглаживания негативных последствий такого вида безработицы необходимы разработка и принятие специальных программ обеспечения занятости, финансируемых государством.

ПОЛНАЯ ЗАНЯТОСТЬ

Понятие «полная занятость» не означает полного отсутствия безработицы. Мы убедились в том, что фрикционная и структурная формы безработицы абсолютно неизбежны. Поэтому уровень безработицы при полной занятости равен сумме фрикционной и структурной форм безработицы. Или, другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в случае, если циклическая безработица равна нулю.

Нами рассмотрены лишь основные формы безработицы. Вообще в экономике различают более 20 форм безработицы. Ознакомимся с некоторыми из них.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Институциональная безработица возникает в результате недостаточно эффективной организации рынка труда. В России, например, не действует Закон об обязательной регистрации свободных рабочих мест. Это приводит к дезинформации и искусственному завышению уровня безработицы.

Работа отечественных бирж труда имеет преимущественно пассивный характер и ориентирована на выплату пособий по безработице. Активная деятельность, предполагающая изучение конъюнктуры рынка труда, прогнозирование его развития, переподготовку и переквалификацию работников, слабо представлена в деятельности российских бирж труда.

ДОБРОВОЛЬНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Добровольная безработица вызвана нежеланием работать у некоторых категорий людей, например, у ряда лиц, принадлежащих к маргинальным слоям общества, или у домохозяйек в определенных условиях. Незанятость порой объясняется выбором людьми своеобразного стиля жизни, психологической установкой, определенной независимостью и свободой, а также ограниченными потребностями.

Например, достаточное содержание со стороны супруга, необходимость выполнения домашних дел и воспитания детей побуждают

некоторых замужних женщин сделать выбор в пользу добровольного отказа от работы.

СКРЫТАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Скрытая безработица включает занятых в течение неполной рабочей недели или части рабочего дня, а также лиц, формально занятых, когда работник лишь числится в штате. В эту категорию входят и работники, находящиеся в вынужденных отпусках без сохранения заработной платы.

К особенностям скрытой формы безработицы можно отнести следующее:

1) этот вид безработицы в любой момент может превратиться в открытую форму;

2) масштабы скрытой безработицы определить очень сложно.

Скрытая безработица порождается различными причинами.

Во-первых, глубокое нарушение функционирования рыночных механизмов порождает скрытую безработицу, достигающую колоссального размаха. В командной экономике формальная ликвидация безработицы была куплена высокой ценой — поддержанием на предприятиях избыточной занятости (в СССР последняя биржа труда была закрыта в 1930 г.). Скрытая форма безработицы имеет все признаки вынужденной, поскольку работник не виноват в том, что ему приходится работать в экономической среде, где отсутствуют полноценные стимулы к труду, порождающие низкую эффективность самого труда. Если, например, на предприятии два сотрудника используют половину своих реальных возможностей, то одно рабочее место является лишним. Порой уровень скрытой безработицы достигает 50%.

Во-вторых, трансформационные процессы в обществе, предполагающие переход от одного типа экономической системы к другому типу, также являются причинами возникновения скрытой формы безработицы. В странах, осуществляющих поворот в сторону современного рыночного хозяйства, такая безработица ощущается особенно сильно. Высокий уровень скрытой безработицы в переходных экономиках есть следствие неумения работать в новых условиях. В плановой экономике каждое предприятие имело гарантированный сбыт, ему определяли ассортимент и объемы производимой продукции, называли поставщиков и покупателей. Выход в новое экономическое пространство, наличие конкуренции потребовали совершенно иных форм и методов работы.

Пик скрытой безработицы в современной России приходится на самое начало проведения реформ, период, когда принципиально изме-

нились условия работы сферы бизнеса. Предприятиям понадобилось время для адаптации. Сокращение производственных мощностей в стране в этот период составило 40—60%. Многие фирмы вынуждены были часть работников отправить в отпуска без сохранения содержания и перейти на сокращенный режим работы: три дня в неделю или четырех часовой рабочий день вместо восьмичасового.

В-третьих, скрытую форму безработицы могут породить и чисто экономические причины, т.е. сами механизмы рынка. В результате конкуренции наибольшие трудности испытывают неэффективные предприятия. Конкуренция выдавливает нежизнеспособные фирмы с рынка. Банкротство предприятия может быть следствием неправильной оценки рыночного сегмента, производства некачественной продукции или переключения спроса покупателей на товар-заменитель. В итоге возникает безработица особого рода, не имеющая отношения к структурным сдвигам в экономике, НТП и иным обстоятельствам.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

в чем состоит феномен отечественной «скрытой» безработицы?

Российская «скрытая» безработица появилась не сегодня. Она стала массовым явлением еще во времена плановой экономики, несмотря на заявления и утверждения: в СССР безработицы нет.

Чтобы понять особенность процессов в области занятости населения в Советском Союзе, необходимо пояснить, что на рынке труда имела место монополия. В роли монополиста в стране выступало государство, ведь именно ему реально принадлежали все рабочие места. Государством в конечном счете диктовался также и уровень заработной платы работников.

Монополия это монополия покупателя, т.е. ситуация на рынке, когда имеется только один покупатель и много продавцов данного товара. Исключительность положения монополиста проявляется в возможности диктовать всем продавцам условия приобретения товара, в первую очередь — цену.

В СССР государством-монополистом устанавливалась заработная плата W_1 (рис. 4.1). Это было ниже равновесного уровня W_e в условиях рынка совершенной конкуренции. В результате предприятиям при такой заниженной зарплате приходилось нанимать L_1 работников вместо L_e . Наем гораздо большего количества работников порождал искусственное сокращение безработицы, или скрытую безработицу. Это приводило к снижению уровня заработной платы для всех эффективно работающих, так как она была единой для всех занятых.

Подобным действием участие государства-монополиста не ограничивалось. Предприятиям диктовался не только уровень оплаты труда, но и численность занятых. Количество занятых искусственно завышалось с тем, чтобы образовался даже излишек рабочих мест. В советское время рекламные шиты предприятий всегда пестрели объявлениями о найме на работу: «Заводу требуются работники следующих специальностей...». Рисунок 4.1 демонстрирует численность занятых L_2 , соответствующую рассмотренной

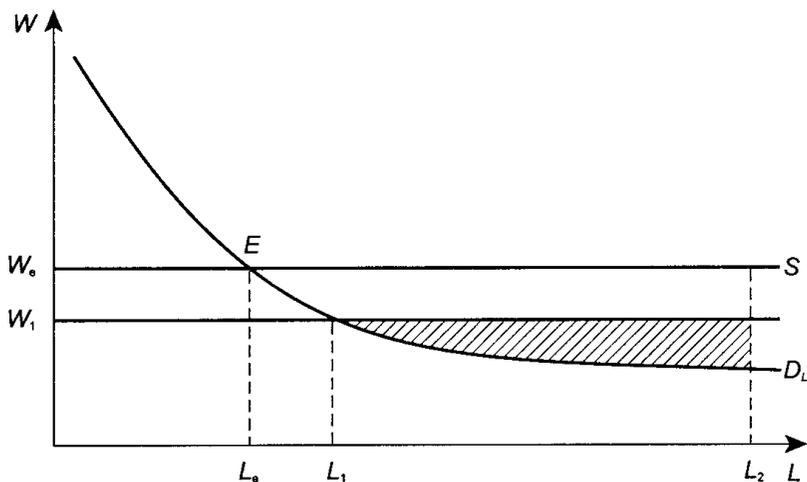


Рис. 4.1. Экономические последствия вмешательства государства в процесс функционирования рынка труда

ситуации. На участке L_1L_2 линия зарплаты работников проходит выше кривой предельного дохода ($D_1 = MRP$), характеризующей экономически обоснованный спрос на труд. Это означает: труд работников, принятых на работу сверх количества L_1 , — убыточен и экономически нецелесообразен. Работники получали от общества больше, чем создавали. Расплачиваться за это приходилось всем гражданам страны. Компенсировались убытки за счет доходов, создаваемых в обществе. А ведь эти доходы в противном случае могли стать основой роста благосостояния граждан.

Работники, нанятые сверх числа L_E , были включены в число работников искусственно. Это и есть скрытая безработица в командной экономике.

Низкий уровень эффективности производства в СССР, обуславливающий завышение спроса на труд, еще в 70—80 годах XX в. привлекал внимание зарубежных специалистов. Разницу между фактической численностью занятых на предприятиях в СССР и меньшей их численностью, которая могла бы быть на них при использовании международно сопоставимых условий и технологий, организации экономической деятельности и производительности труда, они называли «сверхзанятостью», или «скрытой безработицей». По разным оценкам внутрипроизводственные резервы рабочей силы (скрытая безработица) в СССР достигали от 15—20 до 40—50% трудового потенциала.

В современной российской экономике скрытая форма безработицы имеет двойственный характер, т.е. является одновременно и социальным «амортизатором», и экономическим «тормозом».

В 1992 г. большинство отечественных предприятий столкнулось с отсутствием финансирования, спадом производства, неплатежами потребителей и множеством других проблем. В качестве выхода из сложившейся ситуации российские предприятия стали вводить неполный рабочий день или неделю, неоплачиваемый отпуск, досрочный выход на пенсию и т.п.

Чтобы лучше разобраться в причинах скрытой формы безработицы в отечественной экономике, целесообразно рассмотреть российский феномен скрытой безработицы. Он обусловлен следующими причинами:

- 1) особенностью технологических процессов;
- 2) наличием в течение длительного периода социальной инфраструктуры на предприятиях;
- 3) характерным для СССР патернализмом руководителей предприятий;
- 4) сокращением транзакционных издержек на рынке труда;
- 5) низким уровнем затрат на оплату труда в общих издержках производства.

Рассмотрим более подробно указанные причины. Крупные предприятия со сложным технологическим циклом не могут резко сократить количество работающих даже в случае значительного сокращения объемов производства. Это связано с использованием негибких технологий на отечественных предприятиях. В стране большинство предприятий возводилось под выпуск конкретной продукции. Потребность в каждом новом продукте удовлетворялась в результате строительства нового завода или цеха с жесткой технологией. Заводы в большинстве случаев не имеют резервных мощностей для гибкой адаптации. Специфика отечественной промышленной структуры требует работы почти всех занятых, даже в случае производства лишь 20% продукции. Такая технология характерна для российской химической промышленности, машиностроения, большинства предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Характерной чертой большинства отечественных фирм-гигантов в советский период было наличие разветвленной социальной сферы. Соответственно на таких предприятиях было велико число работников, которые обслуживали жилье и социальную инфраструктуру.

Значительное сокращение объемов производства на предприятии отражалось в первую очередь на уменьшении количества работающих в основном производстве. Численность работающих в социальной сфере предприятия практически не сокращалась. Технологические особенности производства обуславливали неравномерность высвобождения занятых в различных подразделениях.

Ключевой установкой для многих руководителей сферы отечественного бизнеса являлась ориентация на сохранение трудового коллектива. Руководители, идентифицирующие себя с коллективом, к числу наиболее значимых проблем относят сохранение кадров. Они абсолютизируют защитные функции работодателя и считают, что заработная плата является основным источником получения доходов и выполняют прежде всего воспроизводственную функцию, поэтому предпочитают не увольнять работников. Сами же трудовые коллективы также ориентированы на сохранение всех работников, даже ценой сокращения заработной платы всем занятым. Работающие в большинстве своем спокойно относятся к вынужденным отпускам, и это пока не вызывает серьезной социальной напряженности. Частичная занятость дает возможность людям заниматься своими садовыми участками, торговлей или домашними делами. В итоге их совокупный заработок часто превышает тот, который выплачивался бы при полной занятости на предприятии.

Заинтересованность руководителей предприятий в сохранении основного состава работников подкреплена надеждой на улучшение экономи-

ческой конъюнктуры и увеличение масштабов производства предприятия. В этом случае имеет место экономия транзакционных издержек, связанных с подбором необходимых работников, наймом и расстановкой кадров.

Известно, что доля оплаты труда в общих издержках производства в настоящее время на российских предприятиях составляет 10—12%. Это делает бессмысленным экономию на рабочей силе. В большинстве стран Западной Европы и США аналогичный показатель находится в пределах 40—50%. Как правило, для российских предприятий характерны не только сверхзанятость, но и избыточные запасы оборудования, лишние помещения, свободные производственные мощности. Спад производства сделал эти ресурсы избыточными. Аренда или распродажа излишних мощностей позволяет выплачивать заработную плату «лишним» работникам. Безусловно, на предприятиях происходит «проедание» основного капитала и недоинвестирование, которые в ближайшем будущем крайне негативно скажутся на их деятельности.

Работодателю выгоднее осуществлять поддержку частичной занятости на предприятии по сравнению с сокращением работников. Снижение среднего уровня оплаты труда соответственно приводит и к уменьшению величины единого социального налога (36,5% от фонда оплаты труда работников предприятия) на большую величину, чем сумма зарплат, выплачиваемая «ненужным» работникам.

Таким образом, в определенной степени скрытая форма безработицы в реформируемой российской экономике выполняла роль своеобразного социального «амортизатора», т.е. происходило искусственное сдерживание массового высвобождения рабочей силы. Этим можно объяснить наличие нелинейной связи между падением объемов производства и снижением численности занятых на предприятиях. Другими словами, занятость в России в 1992—1997 гг. сокращалась темпами, существенно уступавшими темпам снижения ВВП страны. По данным Института экономики переходного периода в 1992—1997 гг. при снижении ВВП страны на 1% уменьшение численности занятых в ее экономике составляло в среднем всего 0,34%.

В связи с этим уместно напомнить, что в восточноевропейских странах, к примеру, уже в первой фазе реформ безработица достигла уровня, количественно соответствовавшего примерно 50% общего падения производства. В России эта пропорция в три-четыре раза ниже. Быстрый рост безработицы — одно из самых болезненных социальных последствий реформ в странах Центральной и Восточной Европы. Реализация в России восточноевропейского соотношения между сокращением объемов производства и ростом уровня безработицы означала бы, по оценкам специалистов, 30%-ный уровень безработицы.

Однако неверно расценивать скрытую форму безработицы в отечественной экономике только в качестве позитивного явления, препятствующего росту социальной напряженности в обществе.

Скрытая безработица породила развитие неуправляемых негативных процессов, таких как неполная занятость, принудительные отпуска, задержки и невыплаты зарплаты, применение натуральной оплаты труда вместо денежной. Работодатели стали часто нарушать элементарные со-

циально-этические права человека, перестали соблюдать требования по охране труда работников предприятия.

Следует отметить, что к концу 90-х годов XX в. скрытая безработица стала сокращаться во многих регионах страны. Уровень скрытой формы безработицы не фиксируется рынком труда. Однако по данным Госкомстата России в 1997 г. 6,5% работников крупных и средних предприятий работали неполное рабочее время, 10,4% работников этих предприятий были отправлены в вынужденные отпуска. Доля работников, побывавших в подобных отпусках в промышленности в 1997 г., достигла 26%.

ЗАСТОЙНАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Застойная безработица включает людей, которые длительное время не могут трудоустроиться. И хотя размеры этой формы безработицы незначительны (по данным МОТ она составляет менее 1%), по степени отрицательных последствий застойная безработица не имеет себе равных. Люди, долгое время не имеющие возможности трудоустроиться, морально подавлены. Они постепенно теряют в профессиональном плане — знания, навыки, квалификацию.

Длительная безработица ведет к тому, что начинается процесс занижения людьми своих возможностей, человек сам накладывает на себя печать «неудачника». Более половины таких безработных нуждаются в социально-психологической реабилитации. Характерным является то, что безработные считают равными для себя по значимости проблемы как материальные, так и психологические.

Причина застойной формы безработицы состоит в не востребо-ванности некоторых профессий. Эта проблема является характерной для малых городов или населенных пунктов, ориентированных на определенное производство.

4.2. ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Любое общество стремится оптимально использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы с целью реализации производственного потенциала. Неполное привлечение ресурсов расценивается как неудачный для данного общества выбор, поскольку нарушается принцип эффективного использования производственных ресурсов.

Наличие безработицы в обществе свидетельствует о недоиспользовании трудовых ресурсов. Чрезмерная безработица, без сомнения, отрицательно отражается на всей экономике страны.

По мнению некоторых специалистов, потеря работы способна нанести психическую травму, выше которой по уровню стресса лишь смерть близких родственников или заключение в тюрьму. Поэтому не

случайно в любом государстве безработица считается центральной проблемой современного общества. Повышение уровня безработицы приводит к снижению доходов населения, обостряет отношения в семьях, может вызвать социальную напряженность в обществе.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Безработица приводит к серьезным экономическим и социальным издержкам. Одним из главных негативных проявлений последствий безработицы является нерабочее состояние трудоспособных граждан и, соответственно, сокращение экономического потенциала. Следовательно, безработица — это тормоз в развитии общества и недоиспользования производственных возможностей. В итоге в стране происходит снижение экономического роста, отставание объемов увеличения валового национального продукта. Подобные явления можно прогнозировать.

ЗАКОН ОУКЕНА

В качестве главной «цены» безработицы выступает невыпущенная из-за нее продукция.

Известный американский экономист Артур Оукен математически выразил отношение между уровнем безработицы и величиной отставания ВВП.

Первоначальное исследование Оукена основывалось на данных о развитии экономики США в начале 60-х годов XX в. Исследователь вычислил, что превышение на 1% реального уровня безработицы над уровнем безработицы при полной занятости приводит к отставанию реального объема ВВП на 2% от его потенциального уровня.

Более поздние исследования показали, что для современного этапа развития экономики значение данного коэффициента составляет 2,5. Это означает, что превышение фактического уровня безработицы на 1% над величиной естественной нормы безработицы вызывает снижение на 2,5% объема ВВП по сравнению с тем объемом, которого общество могло достигнуть при использовании своих потенциальных возможностей.

Используя данные по России, можно определить объем недопроизводства ВВП из-за безработицы.

Естественный уровень безработицы в отечественной экономике в 1997 г. составил 5–7%, фактический — 13,4%. Отставание фактического ВВП от его потенциального уровня составляет:

$$2,5 \times (13,4 - 7) = 16(\%).$$

Зная объем ВВП России за тот же период (2585,9 млрд руб.), мы можем определить абсолютную величину недопроизводства ВВП:

$$2585,9 \times 0,16 = 413,74 \text{ (млрд руб.)}$$

Следовательно, в 1997 г. недопроизводство ВВП из-за безработицы в стране составило 413,74 млрд руб. Это и есть экономические потери общества от безработицы.

Безработица, уменьшая возможности роста ВВП, приводит к сокращению поступаемых в бюджет налогов в результате снижения налогооблагаемой базы. Безработица, по мере ее роста, увеличивает расходы государства.

НЕРАВНОМЕРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК БЕЗРАБОТИЦЫ

В обществе издержки безработицы неравномерно распределяются среди различных социальных групп населения. Так, например, уровень безработицы среди молодежи гораздо выше, чем среди взрослых граждан. Это происходит потому, что молодые люди, как правило, имеют низкую квалификацию. Они чаще увольняются работодателем или сами уходят с работы.

Молодые люди испытывают большие трудности с трудоустройством, о чем свидетельствуют следующие данные: среднестатистический уровень безработицы в 1997 г. в России составил 13,4%, а для лиц в возрасте 20–24 лет — 19%, 25–29 лет — 14,3%, но для группы лиц 50–59 лет — лишь 10%.

Обычно уровень безработицы среди высококвалифицированных специалистов ниже, чем у работников, занимающихся физическим трудом. Предприятия предпочитают не увольнять квалифицированных специалистов, так как в их обучение вложены значительные суммы средств. В случае возникновения потребности в высококлассном специалисте предприятию нужно будет потратить много сил и времени, чтобы найти такого работника.

ВНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

Помимо чисто экономических издержек необходимо учитывать значительные социальные и моральные последствия безработицы, ее пагубное влияние на общественные ценности и жизненные интересы граждан, для большинства которых заработная плата является основным источником доходов. Поэтому вынужденная бездеятельность значительной части трудоспособного населения, да и каждого человека в отдельности, приводит лю-

дей в состояние депрессии. Происходит потеря квалификации и практических навыков, разрушаются планы, надежды превращаются в иллюзии. Снижаются моральные устои, растет преступность, обостряется социальная напряженность в обществе, которая характеризуется увеличением числа самоубийств, психических и сердечно-сосудистых заболеваний. В конечном итоге подрывается моральное и физическое здоровье общества.

Это подтверждается рядом примеров, когда экономическая нестабильность и длительная массовая безработица способны привести к значительным политическим и социальным переменам в государстве. Так, приход к власти в Германии Гитлера был во многом предопределен высоким уровнем безработицы в стране. Гитлер своей программой общественных работ завоевал поддержку широких слоев обнищавшего населения.

Бесспорны негативные последствия безработицы как для самих работников, так и в целом для экономики. В связи с этим одной из основных задач экономической политики любого государства является обеспечение полной занятости. Этот тезис впервые был выдвинут Кейнсом, который полагал, что стимулирование совокупного спроса способно вывести экономику на уровень полного использования капитала и труда: «Нашей конечной целью может быть отбор таких переменных величин, которые поддаются сознательному контролю или управлению со стороны центральных властей в рамках той хозяйственной системы, в которой мы живем»¹.

В чем состоит рецепт Кейнса по регулированию рынка труда? Как объясняют причины безработицы представители различных школ и направлений в экономике? Каковы концептуальные основы регулирования рынка рабочей силы?

4.3. ТЕОРИИ БЕЗРАБОТИЦЫ

Существуют различные теоретические подходы к анализу механизма функционирования рынка труда. Первые научные элементы в фундамент анализа занятости были заложены классической экономической школой.

КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТРУДА

По мнению основателя классической политэкономии А. Смита, объем занятости в экономике определяется на основе средней

¹ Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Экономика. 1992. С. 240.

ставки заработной платы одного работающего. В связи с этим высокая заработная плата предопределяет неполное использование трудовых ресурсов. Действие на рынке труда «невидимой руки» всегда способно установить рыночную ставку заработной платы.

В работах Д. Рикардо дается понятие «естественной нормы заработной платы», соответствующей физиологическому минимуму, необходимому для нормального воспроизводства рабочей силы. Превышение заработной платой существующего минимума способно увеличить предложение труда, а в дальнейшем привести к снижению уровня работка.

Рынок труда, как и любой другой рынок, функционирует на основе закона Ж.Б. Сэя, согласно которому предложение товара находит свой спрос в обмене на другой товар. Поэтому на рынке труда легко достигается равновесие между предложением и спросом на труд.

Рассмотрим основные положения классической теории занятости. Представители этой школы утверждали, что при полной занятости невозможна ситуация, когда уровень расходов будет недостаточным для приобретения продукции. В случае недостатка общего уровня расходов в действие вступают автоматические регуляторы: цена, заработная плата, ставка процента, в результате влияния которых снижение общих расходов не приводит к сокращению реального объема производства, занятости и доходов трудящихся.

Достижение полной занятости в экономике способствует нормальному действию механизма ценообразования. В условиях, когда население сберегает больше, чем инвестируют предприниматели, происходит снижение уровня цен пропорционально снижению уровня расходов, благодаря наличию конкуренции между продавцами. В результате будет происходить снижение цен на все виды ресурсов, включая трудовые.

Конкуренция на рынке труда способна снизить размер заработной платы до уровня, когда предпринимателям будет выгодно нанимать всех имеющихся на рынке работников. В итоге установится новая, более низкая ставка равновесной зарплаты. Следовательно, исключается вынужденная безработица — любой желающий работать за определяемую рынком заработную плату может найти работу.

Рыночные рычаги регулирования посредством ставки процента, а также эластичности цен и заработной платы способны обеспечить полную занятость в народном хозяйстве страны. В связи с этим помощь государства в функционировании экономики является излишней и даже вредной.

Характерной особенностью капитализма, по Марксу, является наличие избыточного предложения рабочей силы по сравнению со спросом на нее.

Избыток предложения рабочей силы объясняется Марксом экономическими причинами. Феномен безработицы предопределен процессом капиталистического накопления и вытекающим из него ростом органического строения капитала.

Для капиталиста труд — это такой же фактор производства, как и все другие. Он подлежит сочетанию с другими факторами в соответствии с принципом замещения. Существует тенденция к замещению живого труда прошлым (рост органического строения капитала).

Если уровень заработной платы поднимается выше стоимости рабочей силы, капиталисту выгоднее заменять работников машинами.

В связи с ростом органического строения капитала по мере НТП потребность в рабочей силе (переменный капитал) увеличивается медленнее, чем в средствах производства (постоянный капитал). В результате уменьшающегося спроса капиталистов на рабочую силу образуется незанятый потенциал работников — безработные.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА ТРУДА

В конце XIX — начале XX в. в экономической теории сформировалось неоклассическое направление.

Неоклассическая школа связана с именами А. Маршалла, Й. Шумпетера, Дж. Перри, М. Фелдстайна, Р. Холла.

Согласно их взглядам рынок труда, как и все другие рынки, действует на основе ценового равновесия. Основным регулятором на рынке труда является заработная плата. Именно цена рабочей силы воздействует на ее спрос и предложение, регулирует их соотношение и поддерживает необходимое между ними равновесие. Цена на рабочую силу способна гибко и быстро отреагировать на изменение рыночной конъюнктуры, в зависимости от реальной потребности она увеличивается или уменьшается.

Влияние профсоюзов, установление государством минимального размера заработной платы, отсутствие объективной информации о рынке труда рассматриваются неоклассиками как «несовершенства» рынка.

Наиболее полно и последовательно неоклассическая концепция безработицы была представлена английским экономистом А. Пигу в ра-

боте «Теория безработицы». Эту книгу Кейнс назвал «единственным реально существующим детальным изложением классической теории занятости».

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Артур Сесил Пигу (1877—1959) — любимый ученик А. Маршалла, учитель Дж.М. Кейнса. С 1908 г. он после А. Маршалла руководил кафедрой политической экономии в Кембриджском университете. В работах «Безработица» (1914 г.), «Теория безработицы» (1933 г.), «Занятость и равновесие» (1941 г.), «Отклонения от полной занятости» (1945 г.) автор излагает классические теории занятости и дохода. Считается, что А. Пигу принял на себя основной удар критики этой системы со стороны Кейнса. Впоследствии Пигу признал, что именно его талантливый ученик указал путь к правильному анализу экономики. Он писал: «Те из нас, кто частично не был согласен с анализом (Кейнса), испытали тем не менее на себе его влияние; и теперь очень трудно вспомнить, на каких же собственно позициях мы стояли до этого»¹.

Рассмотрим графическую иллюстрацию неоклассической модели (рис. 4.2).

Согласно Пигу, занятость является функцией реального спроса на труд. Равновесие на рынке труда определяется через функцию спроса на рабочую силу (D_L) и функцию ее предложения (S_L).

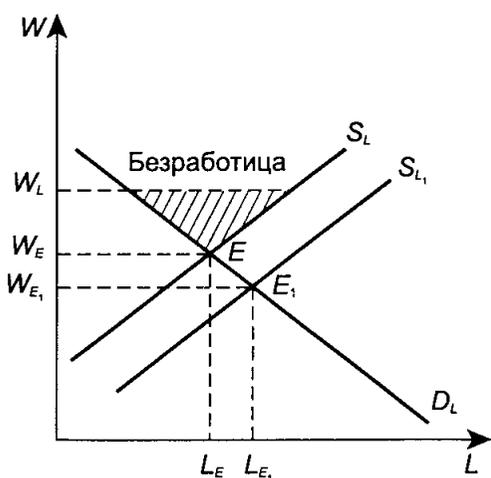


Рис. 4.2. Равновесие на рынке труда в неоклассической модели

Кривая спроса на труд имеет отрицательный наклон, так как при более низкой заработной плате работодатель готов нанять большее количество работников, а повышение заработной платы приведет к сокращению численности нанимаемых работников.

Предложение труда также зависит от реальной заработной платы. Более высокая заработная плата привлекает большее количество работников предложить свой труд. При невысокой заработной плате, соответственно, и желающих наняться на работу будет меньше. Кривая предложения имеет положительный наклон. Точка равнове-

¹ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 325.

сия (E) на рынке рабочей силы демонстрирует ситуацию, когда все желающие могут найти работу при ставке заработной платы W_E .

Увеличение предложения на рынке рабочей силы вызывает перемещение кривой предложения из положения S_L в положение S_{L_1} вправо вниз. Установится новое равновесное состояние рынка в точке E_1 . График иллюстрирует и иную (более низкую) заработную плату W_{E_1} .

Гибкая заработная плата позволяет продуктивно использовать все имеющиеся трудовые ресурсы. Желающие работать согласно определенной сложившейся величине зарплаты W_E или W_{E_1} могут сделать это. Более высокая зарплата W_1 , установленная при вмешательстве извне (профсоюзы, государство), оказывается выше равновесного уровня. В этом случае образуется безработица (заштрихованный участок), которая является добровольной.

Представители неоклассической школы считают, что безработица имеет добровольный характер и связана с поиском более высокой оплаты. Однако они не объяснили, почему число таких работников составляет примерно 5%, а уровень безработицы порой достигает 13–15%.

КЕЙНСИАНСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЗАНЯТОСТИ

Принципиально иного объяснения функционирования рынка рабочей силы придерживаются кейнсианцы. Согласно Кейнсу, этот рынок находится в состоянии постоянного и фундаментального неравновесия. В экономике отсутствует механизм, гарантирующий полную занятость. Полная занятость скорее всего случайна, чем закономерна.

«Мысль о том, что конкурентный процесс непрерывно толкает экономику к устойчивому состоянию полной занятости всякий раз, когда она отклоняется в сторону недоиспользования своего капитального запаса, пронизывала все макроэкономическое мышление до Кейнса. Действительно, она была настолько общепризнанной, что зачастую скорее подразумевалась, чем открыто доказывалась. Если в теории Кейнса и содержится что-либо поистине новое, так это именно продуманная критика этой веры во внутренние восстановительные силы рыночного механизма. Прочитав Кейнса, можно отрицать каждый отдельный элемент ее аргументации, можно подвергать сомнению даже логическую состоятельность всей кейнсианской схемы, но невозможно сохранить веру в способность рыночной экономики автоматически поддерживать полную занятость. Некоторые полагали, что Кейнс не справился

с теоретическим доказательством, но даже они согласились, что его идея подтвердилась на практике. В любом случае кейнсианская революция ознаменовала подлинный конец «доктрины *laissez faire* (свободного предпринимательства)».

Логические заключения экономистов неоклассической школы все чаще опровергала действительность. Исторический опыт свидетельствовал о периодах длительной безработицы и инфляции в мире.

Экономический кризис 1929—1933 гг. показал трудности стихийного приспособления к новому экономическому равновесию. По мере развития рыночной экономики ее механизм саморегулирования начал давать сбои. Катастрофическое снижение объема производства в большинстве стран мира породило массовую безработицу (26 млн человек). Для облегчения бедственного положения трудящихся правительства США, Англии и Швеции стали применять такие инструменты регулирования, как программы общественных работ, замораживание уровня заработной платы, выдачу пособий по безработице.

Невозможность преодоления кризиса традиционными методами становилась все более очевидной. На это указывали многие экономисты, предпринимавшие усилия по разработке новых инструментов экономического анализа. В 1931 г. английский экономист Р. Кан обосновал эффективность организации общественных работ в борьбе с безработицей¹. Согласно утверждению Р. Кана, существует мультипликативная связь между начальным увеличением инвестиций и первоначальной занятостью рабочих, которая может породить впоследствии вторичную, третичную и т.д. занятость.

Политика занятости, проводимая государством в период депрессии, способствует активизации других производственных процессов, обеспечивает рост занятости в смежных отраслях экономики.

Рассматривая эффект мультипликации, Кейнс имел в виду расходы из государственного бюджета, направленные на организацию и финансирование общественных работ. По этому поводу он замечал с иронией: «Если бы казначейство наполняло старые бутылки банкнотами, закапывало бы их на соответствующей глубине в бездействующих угольных шахтах, заполняло эти шахты доверху городским мусором, а затем, наконец, предоставляло бы частной инициативе на основе

¹ Ричард Ф. Кан (1905—1989) — ученик Дж.М. Кейнса. Его заслугой является разработка и введение понятия мультипликатора (от лат. *multiplacio* — умножать) — эффекта от государственного стимулирования инвестиций, который, порождая первичную занятость на одном участке хозяйства, «подталкивает» инвестиции на многих взаимосвязанных участках.

хорошо испытанных принципов *laissez faire* выкапывать эти банкноты из земли... то безработица могла бы полностью исчезнуть, а косвенным образом (это) привело бы, вероятно, к значительному увеличению как реального дохода общества, так и его капитального богатства по сравнению с существующими размерами. Разумеется, более целесообразно было бы строить жилые дома и т.п., но если этому препятствуют политические и практические трудности, то и предлагаемый вариант окажется лучше, чем ничего»¹.

Аналогичные идеи выдвигались шведскими экономистами Б. Улиным и Э. Линдалем, немецким экономистом Ганом и другими. Наиболее развернуто данная система представлена в книге Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

«В истории было лишь несколько случаев, когда к такой трудной для понимания науке, как теоретическая экономия, был проявлен интерес широких кругов общественности. До настоящего времени двумя характерными примерами того, как сложные понятия органически входят в распространенную идеологию, были невидимая рука провидения Адама Смита и теория прибавочной стоимости Карла Маркса. В таких случаях экономическая теория зачастую использовалась в интересах тщательного теоретического обоснования для считавшихся желательными социальных мероприятий. Это особенно характерно для критических моментов в жизни общества, когда раздаются настойчивые требования к действию. Теоретик, способный дать ответы на животрепещущие вопросы, часто провозглашается героем. Такова была счастливая доля Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946), чье влияние на общественное мнение оказалось самым сильным после Смита, Рикардо и Маркса. Странники «Нового курса» ухватились за теорию Кейнса в целях оправдания своих действий. Сам Кейнс обладал весьма счастливой способностью видеть направление исторического развития и не прочь был намекнуть, что история, по существу, развивается по Кейнсу. В 1935 г. он писал Джорджу Бернаруду Шоу: «Я полагаю, что книга по экономической теории, которую я пишу, в значительной степени революционизирует... отношение в мире к экономическим проблемам». И он, конечно, был прав.

Основная работа Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», влияние которой можно сравнить лишь с влиянием «Капитала» Маркса и «Богатства народов» Смита², показала, что для удовлетворения современных культурных и экономических потребностей общества необходимы правительственные меры. Экономическая теория Кейнса была положительно встречена потому, что он сумел выразить общепризнанные идеи блестящим языком принципов»³.

¹ Кейнс Дж.М. Избранные произведения. М., 1993. С. 326.

² Смит. А. Исследование о природе и причинах богатства народов М.— Л. 1995.

³ Селигмен Б. Указ. соч. С. 493—494.

Кейнс одним из первых западных экономистов обратил внимание на неспособность рыночного механизма к саморегулированию. Основная предпосылка кейнсианства — отсутствие в условиях господства монополий действенной саморегуляции экономики. Поскольку рыночные механизмы в значительной мере исчерпали возможность поддерживать свою жизнеспособность, следовательно, необходимо государственное регулирование экономики для достижения стабилизации.

Наиболее значительными пороками общества рыночного саморегулирования, по мнению Кейнса, являются неспособность к обеспечению полной занятости на рынке труда и несправедливое распределение доходов. Поэтому во избежание дальнейшего нарастания социальной напряженности в обществе государство должно разработать программу занятости, социальной защиты безработных и помощи беднейшим слоям населения.

Важным направлением в деятельности государства является проведение такой финансово-кредитной политики, которая создавала бы предпринимателям выгодные условия для вложения капиталов в создание дополнительных рабочих мест.

Необходимо отметить, что при формировании кейнсианской модели занятости соблюдались определенные принципы.

Во-первых, Дж.М. Кейнс рассматривает краткосрочный период, в котором факторы производства не являются взаимозаменяемыми.

Во-вторых, экономика не является экономикой совершенной конкуренции. Рынок труда наиболее несовершенен.

В-третьих, цена рабочей силы (зарботная плата) — жестко фиксированная величина. Это объясняется существованием в реальной экономике институциональных факторов, препятствующих гибкому изменению зарботной платы (наличие коллективных договоров и влияние профсоюзов).

Согласно условиям кейнсианской модели цена труда не может выступать в роли регулятора рынка. Эта роль становится прерогативой государства. Уменьшая или увеличивая совокупный спрос, государство способно устранить неравновесие на рынке труда. Спрос на рабочую силу регулируется не колебанием рыночных цен на труд, а совокупным спросом или объемом производства.

МОНЕТАРИСТСКАЯ МОДЕЛЬ

По мнению представителей монетаристской школы М. Фридмена, Ф. Кейгена, К. Бруннера, А. Мольцера, рыночное хозяйство в силу внутренних тенденций стремится к стабильности. Если же

в обществе возникают диспропорции, это происходит в первую очередь в результате внешнего вмешательства, например, из-за введения государством минимальных ставок заработной платы, влияния профсоюзов на действия предпринимателей, или отсутствия объективной информации о наличии вакантных рабочих мест. Поэтому количество государственных регуляторов следует ограничить. Для уравнивания рынка труда целесообразно использовать такие рычаги, как учетная ставка центрального банка, размеры обязательных резервов коммерческих банков на счетах центрального банка. Это поможет стимулировать инвестиционную и деловую активность и, таким образом, позволит увеличить занятость в стране.

Монетаристская модель отрицает необходимость государственного вмешательства для обеспечения занятости и стабилизации экономики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что в экономике понимают под безработицей? Кого следует включать в состав безработных?
2. Укажите, с помощью каких показателей можно охарактеризовать безработицу. Каково их содержание?
3. Что означает естественный уровень безработицы? Как он определяется?
4. Почему величина естественного уровня безработицы подвержена изменениям в течение ряда лет? Какие факторы определяют динамику этого показателя?
5. Назовите основные формы безработицы и причины, их порождающие.
6. Дайте объективную оценку последствий безработицы.
7. Какую зависимость характеризует закон А. Оукена?
8. В чем состоит принципиальное отличие взглядов представителей различных экономических школ и направлений на проблему безработицы?
9. Почему книга Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» произвела революцию в экономической теории? В чем проявляется ее революционность?
10. Можно ли согласиться с утверждением, что безработица является сугубо негативным явлением в экономике? Аргументируйте свой ответ.

- 5.1. Сущность, причины и формы проявления инфляции
- 5.2. Критерии, виды и социально-экономические последствия инфляции
- 5.3. Инфляция спроса и инфляция предложения. Их взаимосвязь и взаимодействие

Контрольные вопросы

В теме 5 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- чем вызван рост цен в российской экономике и суть какого процесса он отражает;
 - всякий ли рост цен означает проявление инфляции и чем опасна инфляция;
 - какие формы проявления инфляции характерны для российской экономики;
 - с какими видами инфляции столкнулась российская экономика и какие из них являются безопасными для экономики;
 - социально-экономические последствия инфляции и кто выигрывает и кто проигрывает от инфляции;
 - каковы особенности инфляции в России: инфляции спроса и предложения;
 - инфляция, налоги, государственные расходы и представительская экономика.
-

5.1. СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Одной из центральных проблем для России в ходе социально-экономических преобразований стала инфляция.

В начале 90-х годов XX в. катастрофический рост цен наблюдался по всем группам товаров, отражая развал потребительского рынка. Произошел обвальный спад промышленного производства. Некоторая стабилизация ситуации, наметившаяся к 1995 г., была нарушена кризисом 1998 г., когда прожиточный минимум в денежном выражении возрос вдвое. Очередной виток цен в 2001 — начале 2002 г. показывает, что проблема инфляции остается одной из самых актуальных в российской экономике. Поэтому вопрос о разработке эффективных методов борьбы с постоянным ростом цен стоит очень остро. Западные представления о причинах инфляции и способах ее преодоления не всегда

адекватны применительно к российской действительности, ибо здесь корни инфляции лежат в существовавшей ранее административно-командной системе хозяйствования.

ПОНЯТИЕ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция сегодня — одно из наиболее заметных в России и тяжелых по своим социально-экономическим последствиям экономических явлений. Для того чтобы выработать действенную программу оздоровления экономики, необходима четкая концепция инфляции. Во-первых, она должна базироваться на отношении к инфляции как к макроэкономической категории, присущей рыночному хозяйству; во-вторых, необходимо учитывать специфический характер российской экономики.

Термин «инфляция» впервые стали употреблять в Северной Америке в период Гражданской войны 1861—1865 гг. для обозначения процесса разбухания бумажно-денежного обращения. *Inflatio* в переводе с латинского означает «вздутие». Суть инфляции сводилась к чрезмерному увеличению находящейся в обращении массы бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров. Данное экономическое явление проявлялось и раньше, например, во Франции в XVI в. при введении бумажных денег Джоном Ло. Инфляция как экономическое явление проявилась тогда в переполнении каналов денежного обращения бумажными знаками, покупательная способность которых резко падала.

Если следовать марксистской трактовке, то в соответствии с формулой количества бумажных денег, необходимых в обращении, инфляция выступает прежде всего как избыток платежных средств, превышение их количества в обращении над суммой товарных цен.

$$КД = \frac{СЦ - К + П + ВП}{О},$$

где КД — количество денег, необходимое в обращении;

СЦ — сумма цен проданных товаров;

К — товары, проданные в кредит;

П — платежи, по которым наступил срок;

ВП — взаимопогашающиеся платежи;

О — скорость обращения денег.

В идеальных абстрактных условиях данная формула может правильно определить количество денег, необходимых для обращения. Но эта характеристика инфляции недостаточна и не выявляет причины инфляции.

Появление денег, не обеспеченных товарами, и было определено как инфляция. Отсюда и распространение в некоторых случаях термина «инфляция денег» (Ю. Осипов). Вообще погоня денег за товаром означает нарушение равновесия между денежной массой и товарным покрытием. Словом, инфляция как форма нарушения законов денежного обращения означает нарушение макроэкономического равновесия, дисбаланс спроса и предложения.

ИСТОЧНИКИ ИНФЛЯЦИИ

Наиболее ярко инфляция проявляется в росте цен на товары и услуги. Речь идет об общем повышении уровня цен. Если время от времени повышаются цены на некоторые товары — это еще не инфляция, возможно, имеет место удорожание в результате улучшения качества товара. Только повышение общего уровня цен означает, что идет давление денежной массы на товарную: деньги обесцениваются — доходы населения снижаются. Несоответствие платежеспособного спроса и товарной массы проявляется в том, что спрос на товары и услуги превышает размеры товарооборота, что создает условия для того, чтобы производители товаров и поставщики поднимали цены независимо от уровня издержек — затрат на создание и реализацию этих товаров.

Диспропорции между спросом и предложением, превышение денежных доходов над потребительскими расходами могут порождаться различными причинами. Это прежде всего дефицит государственного бюджета (превышение государственных расходов над доходами). Сюда же относятся чрезмерное инвестирование, когда объем инвестиционных расходов превышает потребности и возможности национальной экономики (незавершенное производство в советской практике) и сокращение поступлений от импортируемых товаров при сильной зависимости потребительского рынка от внешней торговли.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

развал потребительского рынка в СССР как фактор инфляционных процессов

В СССР дисбаланс между материально-вещественными и стоимостными пропорциями в экономике возник еще в 60-е годы XX в. Во второй половине 60-х годов рост денежных доходов населения стал все заметнее обгонять увеличение товарооборота. За период с 1983-го по 1988 г. планы по росту денежных доходов, кроме 1982, 1985 и 1986 гг., перевыполнялись, а планы розничного товарооборота за то же время не выполнялись 17 раз. С 1986 г. неудовлетворенный спрос на товары начал удваиваться каждый год. Волны ажиотажного спроса захлестнули экономику. Анализ

хозяйственной жизни 60-х годов свидетельствует о постоянном отставании предложения от спроса. Одно время это преподносилось едва ли не как преимущество социализма — рост благополучия трудящихся, проявление «основного экономического закона социализма». Однако некоторые экономисты в середине 70-х годов забили тревогу: платежеспособный спрос удовлетворялся лишь на 50%. Это был серьезный сигнал о неблагополучии, несбалансированности национальной экономики. «Горячие», несбалансированные деньги стали основой перераспределения доходов через взяточничество и спекуляцию. Началась натурализация обмена, товары закупались впрок. Обострилось противоречие между спросом и предложением. Аналогичные процессы в советской экономике наблюдались и в производственной сфере. Когда средства производства распределялись по фондам, производители брали все подряд в надежде помянуть на нужную продукцию.

Мощным катализатором инфляционных процессов стал дефицит государственного бюджета, львиная доля его покрывалась за счет дополнительной денежной эмиссии. С 1985-го по 1989 г. разрыв между доходной и расходной частями госбюджета вырос с 18 до 120 млрд руб., с 3,5 до 19% от национального дохода страны в пользу расходной части. Резкий рост дефицита государственного бюджета в эти годы объясняется двумя факторами: сокращением в результате антиалкогольной кампании поступлений в госбюджет от продажи ликеро-водочных и винных изделий (около $\frac{1}{3}$ бюджета) и сокращением поступлений от внешней торговли. Государство имело значительный доход от разницы цен закупаемых на внешнем рынке и затем реализуемых на внутреннем рынке товаров. Достаточно сопоставить цену апельсинов, закупаемых приблизительно по 6 коп. за 1 кг и реализуемых советским трудящимся за 1 руб. 40 коп. С начала 80-х годов мировые цены на нефть, газ и цветные металлы резко упали, и правительство было вынуждено сократить импортирование промышленных товаров. Потребительский рынок, разогретый ажиотажным спросом, начал разрушаться на глазах.

Ситуация усугублялась неэффективной работой банковской системы и кредитного механизма. Если за период 1971—1985 гг. наличный оборот вырос в 3,1 раза при росте производства товаров личного потребления в два раза, то в безналичном обороте остатки банковских ссуд возросли в 4,7 раза — при росте ВВП (так измерялся в те годы национальный продукт) в два раза. Чтобы сбалансировать бюджет, государство начало кредитную экспансию. Кредит предоставлялся широко, не погашался в срок и не ориентировал производителей на получение прибыли.

Инвестирование в Советском Союзе приняло угрожающе большие размеры. Началось увлечение гигантоманией, что проявилось в утверждении дорогостоящих и неэффективных проектов, распылении средств по многочисленным объектам, превышении нормативных сроков строительства. В 1989 г. незавершенное строительство в СССР составило слишком значительную сумму — 180,9 млрд руб., из них 39 млрд руб. были сверхплановые. Мало того, что замораживались материальные ресурсы, но при этом еще и выплачивалась зарплата — свыше 6 млрд руб., не имеющая товарного покрытия. Через инвестиционную сферу безналичные деньги переливались в ничем не обеспеченную наличную массу.

Ситуацию на потребительском рынке ухудшало положение в аграрном секторе экономики, с которым прямо или косвенно связано производство 70% товаров личного потребления. Неэффективное использование средств в сельском хозяйстве (ежегодно вкладывалось до 30% общей суммы инвестиций), огромные потери продукции из-за бесхозяйственности (30—40%), дотации из госбюджета (до 20%) для поддержки низких розничных цен на продовольствие привели к отставанию производства сельскохозяйственной продукции от спроса, к росту зависимости страны от импорта продовольствия.

В конце 80-х годов начался галопирующий рост заработной платы. С 1 января 1988 г. в соответствии с Законом «О государственном предприятии» трудовые коллективы получили большую самостоятельность в области оплаты труда. Денежные доходы населения в 1988 г. возросли на 41,4 млрд руб., в 1989 г. — на 63,8 млрд руб., прирост же национального дохода за этот период — 2,4%, а производства товаров личного потребления — 7,5%. В 1990 г. денежные доходы продолжали расти (14,4% за январь — сентябрь), национальный доход вырос на 2,5%, а производство товаров личного потребления на 6%. Зато денежная эмиссия в 1990 г. в три раза превысила ожидаемую, на 1 рубль приходилось товаров на 18 коп. (для сравнения в 1960 г. на 1 руб. приходилось товаров на 42 коп.). Огромные государственные расходы, связанные с крупными авариями (Чернобыль в 1986 г.), стихийными бедствиями (землетрясение в Армении в 1988 г.), подстегнули денежную эмиссию, усилили давление денежной массы на товарную, нарушили макроэкономическое равновесие. Ученые и практики заговорили о полном развале потребительского рынка.

По исследованию Всесоюзного НИИ конъюнктуры и спроса, из 1000 товаров без существенных перебоев к концу 1989 г. на рынок поступало лишь 106, т.е. средняя степень дефицитности составила 89%, а степень доступности — 11%. Не надо забывать, что в стране осуществлялось государственное регулирование цен и официальная статистика не признавала наличия инфляции. Стали хронически дефицитны: гречневая и овсяная крупы, говядина, баранина, свинина, сосиски, сардельки, колбасы, кисло-молочная продукция, творог, сыры, живая рыба, рыба соленая, пряная, сливочное масло, кофе, майонез, сахар, чай, кондитерские изделия. Начали переходить в разряд дефицита свежемороженая рыба, растительное масло, мука высшего и первого сорта, ржаной хлеб и другие продукты. Решению проблемы не помогли ни купонная, ни талонная системы. В некоторых республиках из-за дефицита наличных денег рубли начали заменять купонами многоразового использования (Украина, Беларусь, Узбекистан). Практически начало существовать два центра денежной эмиссии, против чего предостерегали как отечественные экономисты, так и западные эксперты (Д. Сакс). Тем не менее накачка денежной массы продолжалась, резко усилилась инфляция, покупательная способность купонов была еще ниже, чем рубля. Единновременный рост розничных цен на потребительском рынке, спровоцированный, по существу, правительством, массовый уход товаров в теньевую экономику привели к тому, что устранить диспропорцию между платежеспособным спросом населения и товарной массой могла лишь либерализация цен.

Итак, основным источником инфляции выступает нарушение макроэкономического равновесия, разбалансированность экономических процессов. При этом кроме товарно-денежной разбалансированности отмечается также дисбаланс спроса и предложения. Разные экономические школы объясняют причины этого дисбаланса по-разному.

Кейнсианский подход заключается в том, что причина дисбаланса определяется чрезмерным спросом при полной занятости. Поэтому сторонники этого направления считают, что если уровень использования производственных мощностей низок, то покупательная способность, которую наращивают с помощью бюджетного дефицита и выпуска денег, может быть приемлемой и не вести к инфляции.

Сторонники **неоклассического подхода** ищут источники инфляции в чрезмерном росте производства, увеличении расходов или издержек производства.

То есть одни рассматривают инфляцию со стороны спроса, другие со стороны предложения. В современных экономических условиях делаются попытки синтезировать оба подхода, рассмотреть различные стороны этого процесса. Если проанализировать инфляцию с позиции макроэкономического равновесия, то ясно, что стабильное состояние экономики характеризуется равенством на определенный момент времени платежеспособности спроса и общей суммы стоимости всех товаров (предложений). Причем речь идет и о потребительских товарах, и о средствах производства. Если растет только спрос, а ему противостоит та же товарная масса (или она растет более медленными темпами), то сбалансированность рано или поздно нарушается. Ликвидировать

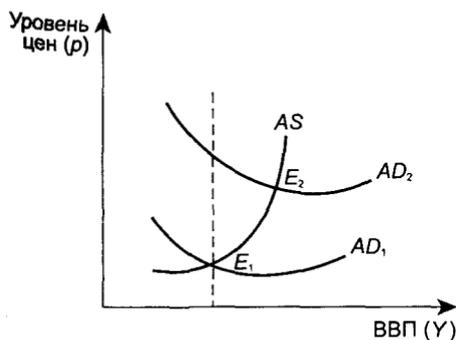


Рис. 5.1. Дисбаланс спроса и предложения в макроэкономике

это можно через рост цен, что ведет к снижению покупательной способности денежной единицы и потребности национальной экономики в дополнительной денежной массе (рис. 5.1).

Необходимо обратить внимание на то, что динамика экономических процессов, их взаимосвязь усложняют ситуацию. Эффекты инфляционных процессов могут наступать быстро — даже при низком уров-

не производственных мощностей. Начинается порочный круг: обесценение денег ведет к росту дефицита государственного бюджета и к его финансированию за счет займов в центральном банке страны, и снова увеличивается денежная масса. Не случайно монетаристы считают связь между денежной массой и уровнем цен достаточно жесткой. Бюджетный дефицит и ускоренная денежная эмиссия вызывают сомнения в действиях правительства, ведут к спекулятивной утечке валюты, население начинает скупать импортные товары. Отсюда и радикальные предложения монетаристов: ограничить государственные расходы и сдержать рост денежной массы.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ

Если люди привыкли жить в ожидании роста цен и учитывать это в планах на будущее, то инфляция встраивается в ожидания и сама себя подхлестывает. Потребители берут товары впрок, усиливая давление на рынок, производители закладывают ожидания в цену производимой продукции, идет цепная реакция. Конечно, нужна ясная правительственная политика: стабильные темпы роста денежной массы, положительное сальдо государственного бюджета и платежного баланса, обменный валютный курс должен отражать реальное состояние экономики. Инфляция может быть вызвана не только объективными, но и субъективными факторами: чрезмерным воздействием государственной власти, недальновидной экономической политикой. По словам Л. Эрхарда, «инфляция не обрушивается на нас как проклятье или трагически роковое событие. Она всегда вызывается легкомысленной или даже преступной политикой».

ФОРМЫ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция — это не только нарушение денежного обращения, а болезнь всего механизма воспроизводства, результат макроэкономических нарушений. При этом рост цен выступает как следствие, внешний признак инфляции, по которому ее и определяют. Так, если цены на все товары и услуги в 1991 г. повысились в 2,6 раза, то в 1992 г. — уже в 26,1 раза. Однако существуют и другие признаки проявления инфляции:

1) падение покупательной способности денежной единицы. Так, в результате августовского кризиса 1998 г. покупательная способность рубля снизилась в течение месяца в два раза. На 1 рубль стало возможно приобрести в два раза меньше товаров и услуг;

2) изменение валютных курсов (в августе 1998 г. 1 дол. стоил 6 руб., в ноябре 1998 г. — 14,5 руб., в декабре 2001 г. — 29,3 руб., в январе 2002 г. — 30,6 руб.);

3) изменение условий предоставления кредитов в сторону удорожания и сокращения сроков (в начале 90-х годов кредиты предоставлялись в лучшем случае на три месяца, а чаще — на один месяц);

4) рост стоимости потребительской корзины на товары первой необходимости — пищевые продукты, одежду, обувь, жилье. Количество товаров, входящих в расчеты стоимости потребительской корзины, может колебаться от 25 в России до 400 в США. В развитых странах, где инфляцию трактуют шире, в потребительскую корзину включают общую сумму затрат потребителя на приобретение товаров, их поиск, стояние в очередях за товарами и услугами, дополнительные расходы и неудобства из-за вынужденной замены отсутствующего на рынке товара другим.

5.2. КРИТЕРИИ, ВИДЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

ТЕМП ИНФЛЯЦИИ

Несмотря на сложность этого экономического явления, инфляция поддается количественному измерению. Наиболее распространенным и официальным численным показателем инфляции является индекс потребительских цен ($I_{цен}$), который определяется как отношение общего уровня цен в текущем периоде к базисному периоду, или отношение цены потребительской корзины (определенного набора товаров и услуг) в текущем году к идентичной потребительской корзине в базисном году. При определении индекса потребительских цен состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года. Предполагается, что состав потребительской корзины из года в год не меняется.

$$I_{\text{потреб. цен}} = \frac{\text{Цена потребительской корзины в текущем году}}{\text{Цена потребительской корзины в базисном году}} \times 100\%.$$

Например, цена потребительской корзины (недельного продуктового набора на человека в одном из городов России) в декабре 1998 г. составляла 474 руб., а в декабре 1999 г. — 587 руб. Чему равен $I_{\text{потреб. цен}}$ в 1999 г.?

$$I_{\text{потреб. цен}} = \frac{587}{474} \times 100\% = 123,8\%.$$

Следовательно, если уровень цен в 1998 г. принимается за 100%, такой же набор товаров подорожал на 23,8%.

Инфляция не предполагает роста цен в равной пропорции и одновременно. Состав потребительской корзины ограничен и определяется на основе анализа поведения потребителей. Ряд экономистов считает, что индекс потребительских цен завышает рост стоимости жизни, так как не принимает во внимание изменение стиля поведения (в сфере услуг) и качественные сдвиги (например, улучшение качества товаров и услуг), а следовательно, могут возникнуть проблемы измерения темпов инфляции, их завышения.

Темпы инфляции рассчитываются следующим образом: из индекса потребительских цен текущего года вычитается индекс потребительских цен прошлого года, затем эта разница делится на индекс цен прошлого года и результат умножается на 100%:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{I_{\text{потреб. цен тек. года}} - I_{\text{потреб. цен прошлого года}}}{I_{\text{потреб. цен прошлого года}}} \times 100\%.$$

Таблица 5.1

Рост цен (1990 г. = 1)

Цена \ Год	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Тыс. раз
Потребительские	2,6	26,1	9,4	3,1	2,3	1,2	1,1	1,8	1,4	1,2	1,1	21,0
Промышленные	3,4	33,8	10,0	3,3	2,7	1,2	1,1	1,2	1,7	1,3	1,1	41,0
Сельского хозяйства	1,6	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1,1	1,1	2,0	1,4	1,1	6,4
Грузовые железнодорожные тарифы	2,0	37,4	19,2	4,0	2,4	1,3	1,0	0,8	1,1	1,7	1,1	28,6
Электроэнергия	2,0	59,9	13,8	3,2	2,9	1,3	1,2	-0,9	1,1	1,5	1,2	41,7

Источник: Белоусов Р. Первые итоги российской экономики в новом столетии// БИК. С. 57.

Например, индекс потребительских цен в 1998 г. относительно предыдущего года составил 184,4%, а в 1997 г. — 111,0%.

$$\text{Темп инфляции} = \frac{184,4 - 111,0}{111,0} \times 100\% = 66,1\%.$$

Темпы инфляции предопределяются тремя основными факторами: платежеспособным спросом, издержками производства и спекулятивной прибылью перекупщиков. Платежеспособный спрос зависит не только от количества денег в обращении, но и от скорости их оборота (в России — одной из самых высоких в мире, так как бумажные деньги не пользуются здесь доверием у населения). Издержки производства зависят от качества его организации и управления, соотношения динамики оплаты и производительности труда, стоимости сырья и энергоносителей, транспортных услуг и т.д.

Данные по росту цен за период реформ последнего десятилетия дают некоторое представление о взаимодействии факторов, определивших динамику цен (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Индексы потребительских цен на товары и платные услуги

(% к предыдущему году)

Год	Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Платные услуги населения	Все товары и услуги
1991	236,1	310,7	178,8	260,4
1992	2 626,2	2 673,4	2 220,5	2 608,8
1993	904,9	741,8	2411,2	939,9
1994	314,1	269,0	622,4	315,1
1995	223,4	216,3	322,2	231,3
1996	117,7	117,8	148,4	121,8
1997	109,1	108,1	122,5	111,0
1998	196,9	199,5	118,3	184,4
1999	135,9	139,2	134,1	136,5
2000	117,9	118,5	133,7	120,2

Источник: данные Госкомстата России.

Существует другой способ количественного измерения инфляции. Это так называемое «правило семидесяти», которое позволяет

подсчитать количество лет, необходимых для удвоения общего уровня цен. С этой целью число 70 делится на ежегодный уровень инфляции:

$$\text{Количество лет, необходимых для удвоения цен} = \frac{70}{\text{Темп ежегодного увеличения уровня цен (\%)}}$$

В нашем примере при темпе инфляции 66,1% для удвоения уровня цен потребуется $70/66,1 =$ чуть более одного года. При темпах инфляции 6,6% для этого понадобилось бы 10 лет.

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ИНФЛЯЦИИ

Первым из трех основных критериев инфляции является **темп роста цен** (изменения $I_{\text{цен}}$).

Второй критерий — **степень расхождения роста цен** по различным группам (соотносительность роста цен по различным товарным группам).

Третий критерий — **ожидаемость и предсказуемость инфляции**.

Виды инфляции с позиций темпа роста цен (количественные характеристики) бывают следующие:

1) умеренная (ползучая), когда цены растут менее 20% в год (стоимость денег практически сохраняется);

2) галопирующая — рост цен от 20 до 200% в год (деньги начинают ускоренно материализоваться в товары);

3) гиперинфляция — цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы принимает катастрофические размеры, нарушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества.

Экономические последствия трех видов инфляции можно сравнить с итогами стихийных бедствий в сельском хозяйстве. Вред, нанесенный заморозками, несопоставим с последствиями небывалых морозов и тем более наводнениями.

ГИПЕРИНФЛЯЦИЯ

Чем выше темпы инфляции, тем быстрее люди хотят потратить полученные деньги. Дж.М. Кейнс описывает ситуацию в Австрии после Первой мировой войны, когда люди заказывали сразу два пива, так как цены росли быстрее, чем пиво выдыхалось.

Катастрофический характер носила гиперинфляция в Германии в 1922—1923 гг. Минимальный уровень инфляции вначале составлял

50% в месяц, затем цены выросли на 10 000%. Скорость обращения денег увеличилась в пять раз. В ситуации, когда темпы инфляции превышают 20%, заработная плата должна выплачиваться не реже одного раза в неделю. В Германии работники настояли на том, чтобы платили заработную плату каждый день, так как деньги полностью обесценивались к концу недели.

Необходимо отметить, что в начале 90-х годов XX в. система платежей в России оказалась не приспособленной к инфляционным процессам. Заработная плата выплачивалась в месяц лишь двумя порциями. Система безналичных расчетов работала еще хуже: для прохождения платежей требовалось держать денег больше, чем нужно было бы при развитой системе платежей. Исходя из предложенной классификации, Россия в начале 90-х годов столкнулась с гиперинфляцией. В 1992 г. индекс потребительских цен составил 2608,8%. Еще более показательны гиперинфляции 1990 г. в Аргентине — 20 000% и в Бразилии — 12 000%, имевшие разрушительные последствия для экономики и приведшие к смене экономического курса.

Принято считать, что остановить инфляцию можно с помощью жестких фискальных мер, а также путем приостановления денежной эмиссии. Это напрямую сокращает инфляцию и уменьшает скорость обращения денег. Подобные решения исходят из того, что практически всегда гиперинфляцию вызывает кризис государственного бюджета, падение реальных доходов правительства. После того как инфляция достигает определенного уровня, она становится неконтролируемой и приводит к дальнейшему увеличению бюджетного дефицита. Таким образом, возникая из-за бюджетного дефицита, гиперинфляция еще более его усугубляет (эффект Танзи — Оливера). При этом наблюдается тенденция уменьшения реальных доходов государства от налогов. Происходят задержки в налоговых платежах. При росте цен на 50% в месяц задержка в платежах на один месяц вызывает потерю $\frac{1}{3}$ реального дохода. Как показывает российский опыт, в этот период ухудшается налоговая дисциплина, предприятия (в том числе крупнейшие компании, например «Газпром») не вносят платежи в бюджет месяцами. Реальные государственные расходы не уменьшаются, и бюджетный дефицит растет.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ И НЕСБАЛАНСИРОВАННАЯ ИНФЛЯЦИЯ

С точки зрения второго критерия — соотносительности роста цен по различным товарным группам, т.е. по степени сбалансированности роста цен, — различают сбалансированную и несбалансированную инфляцию.

При сбалансированной инфляции цены различных товаров относительно друг друга неизменны, а при несбалансированной — они постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях, что мешает правильно соотносить затраты в производстве. Производители теряют ориентиры в определении издержек производства. Таблица 5.2 иллюстрирует изменения соотношения цен по продовольственным и непродовольственным товарам и услугам в 90-е годы XX в. в России.

ОЖИДАЕМАЯ И НЕОЖИДАЕМАЯ ИНФЛЯЦИЯ

По третьему критерию (ожидаемость и предсказуемость инфляции) выделяют **ожидаемую** и **неожидаемую** инфляцию. Под ожидаемой инфляцией подразумевается, что она прогнозируется (предсказывается) заранее. Например, если все фирмы и население знают, что цены вырастут в 100 раз, то в условиях свободного рынка они и на свои товары требуют повышения цен в 100 раз (станки, оборудование, рабочая сила, услуги). Наиболее часты сочетания **сбалансированной** и **ожидаемой инфляции** либо **несбалансированной** и **неожидаемой**, что особенно опасно.

При инфляции, которую можно предвидеть и учитывать, имеется возможность скорректировать номинальные доходы (внесение в трудовые договоры поправок на рост стоимости жизни), внести изменения в распределение доходов между кредиторами и дебиторами и т.п. Если же ситуация резко меняется, цены быстро растут и инфляция принимает непредсказуемый характер, то создается неуверенность в будущем как у домашних хозяйств, так и у тех, кто принимает решения в деловом мире. Слишком велик риск при принятии хозяйственных решений, инвестиции нежелательны, действия начинают принимать спекулятивные направления.

ВИДЫ ИНФЛЯЦИИ ПО ФОРМЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

По форме проявления различают инфляцию трех видов.

1. **Подавленная инфляция** — цены не повышаются при резком росте неудовлетворенности спроса. Возникает дефицит, товары уходят на черный рынок, ассортимент их сокращается. Этот вид инфляции характерен для административно-командной экономики с централизованным регулированием цен.

2. **Скрытая инфляция**: а) снижается качество товаров и услуг при неизменном уровне цен; б) официальная статистика не отражает рост

уровня государственных розничных цен из-за произвольно выбранной потребительской корзины; в) инфляция захватывает и инвестиционную сферу — растет сметная стоимость основных производственных фондов. Подобная ситуация характерна для СССР, Болгарии, Румынии конца 80-х годов XX в.

3. Открытая инфляция — рост уровня цен, падение покупательной способности денежной единицы, рост стоимости потребительской корзины.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

переход от скрытой инфляции к открытой

Либерализация цен в России тяжело отразилась на российской экономике. При освобождении рыночных цен с 1 января 1992 г. ожидалось увеличение цен за год в три-пять раз. Однако цены на электроэнергию возросли в 60 раз, железнодорожные тарифы — в 37 раз. Это усилило давление на нижний предел цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства, которые возросли соответственно в 33,8 и 9,4 раза. Резко снизилась рентабельность предприятий, сократился объем их собственных оборотных средств, быстро возросла кредиторская задолженность, зарплата выплачивалась несвоевременно, контроль над экономикой был потерян. Однако нельзя утверждать, что именно либерализация цен породила инфляцию. Либерализация обозначила переход от скрытой инфляции к открытой. Инфляционный потенциал, подготовивший стартовый ценовой шок, был накоплен в предшествующий период тотального товарного дефицита.

Данные об изменении инфляции приведены в табл. 5.3. Если за 1991 г. цены увеличились в 2,6 раза, то за 1992 г. — в 26 раз на фоне промышленного спада (20%). Избыточный спрос накануне освобождения цен был необыкновенно высок при слишком большом объеме денег в обращении относительно существовавшего низкого фиксированного уровня цен. Определить размер излишка денежной массы в 1991 г. помогла либерализация цен. После либерализации цены выросли в 3,5 раза, это значит, что в декабре 1991 г. количество денег в обращении превышало равновесный уровень в 3,5 раза.

Обзор экономики России («Прогресс», 1993, 1994 гг.) за тот период свидетельствует, что инфляция начала усиливаться нарастающими темпами.

Таблица 5.3

Ежемесячная инфляция

Год	Месяц	$I_{\text{потр. цен}}$	Темп прироста $I_{\text{потр. цен}}$
1992	Февраль	1,243	38
	Март	1,613	30
	Апрель	1,962	22
	Май	2,197	12
	Июнь	2,606	19
	Июль	2,893	11
	Август	3,153	9

Год	Месяц	$I_{\text{потр. цен}}$	Темп прироста $I_{\text{потр. цен}}$
1992	Сентябрь	3,531	12
	Октябрь	4,344	23
	Ноябрь	5,473	26
	Декабрь	6,841	25
1993	Январь	8,606	26
	Февраль	10,732	25
	Март	12,889	20
	Апрель	15,338	19
	Май	18,099	18
	Июнь	21,700	20
	Июль	26,474	22
	Август	33,358	26
	Сентябрь	41,030	23
	Октябрь	49,236	20
	Ноябрь	57,114	16
	Декабрь	64,539	13
1994	Январь	78,092	21
	Февраль	85,823	10

На этом фоне возрастали и наличная денежная масса (216 млрд руб. в феврале 1992 г. — 13 304 млрд руб. в декабре 1992 г.). Безналичный оборот увеличился с 325 до 23 878 млрд руб. в ноябре 1992 г. И все-таки денежная масса отставала от реальных потребностей в силу опережающего роста цен на фоне промышленного спада. Индекс реального промышленного производства упал за 1992 г. с 98 до 80%, в январе 1993 г. он составил 75%, в январе 1994 г. — 62%. Все это усиливало инфляционный процесс. Росла межбанковская процентная ставка — с 2,5 в январе до 9,6% — в декабре 1992 г. и 17,5% в январе 1994 г. Начал расти номинальный обменный курс: 180 руб. за доллар в январе 1992 г., 416 — в декабре 1992 г. и 1247 — в декабре 1993 г. Экономисты заговорили о вхождении экономики в устойчивое состояние гиперинфляционных волн. Рост денежной массы и потребительских цен наглядно демонстрирует рис. 5.2.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция выступает как постоянный спутник рыночного хозяйства. К социально-экономическим последствиям инфляции можно отнести:



Рис. 5.2. Рост денежной массы и последующая инфляция

- перераспределение доходов и богатства в пользу немногочисленного слоя населения;
- отставание цен государственных предприятий от рыночных цен;
- скрытая государственная конфискация денежных средств у населения через налоги, при этом старые ставки налогов делают беднее даже зажиточные слои населения;
- ускоренная материализация денежных средств в товары, бегство от дешевеющих денег;
- нестабильность и недостаточность экономической информации для продавцов и покупателей;
- отставание ставки реального процента за кредит от ежегодных темпов инфляции, что заставляет банкиров завышать ставки процента, кредиты дорожают;
- обратная зависимость темпов роста инфляции от уровня безработицы.

Рассмотрим их более подробно.

Перераспределение доходов и богатства возникает, например, в том случае, когда должники богатеют за счет кредиторов. Выплата ссуды на строительство дома по соглашению происходит в неизменных ценах, поправки на обесценение денег нет. При инфляции невыгодно давать в долг по фиксированной цене. Инфляция перераспределяет доход от тех, кто дает деньги, в пользу тех, кто берет кредит. Особенно при неожиданной (непредсказуемой) инфляции.

В условиях инфляции богатеют посредники, занимающиеся перепродажей ценных бумаг, товаров, валюты. В результате повышения

своих тарифов «наживаются» естественные монополии. Все это происходит на фоне проигрыша от роста цен государственных служащих с фиксированной заработной платой, пенсионеров, получателей страховых, арендных и коммунальных платежей.

Отставание цен государственных предприятий от рыночных, чему способствует их долгосрочность, фиксированность, негибкость, поскольку повышение цен госпредприятия должно обосновываться через вышестоящие организации. Нарастает дисбаланс частного и государственного секторов, при котором государственные предприятия терпят убытки.

Скрытая государственная конфискация денежных средств у населения, как правило, относится к последствиям несбалансированной инфляции. Прогрессивное налогообложение по мере роста инфляции автоматически зачисляет различные социальные группы во все более состоятельные, в то время как доход растет номинально, а не реально. Государство собирает все возрастающую сумму налогов. Дж.М. Кейнс считал опасной форму скрытой государственной конфискации денежных средств у населения. В США с 1985 г. пытаются проводить индексацию налоговых законов с учетом темпов инфляции, однако при несбалансированной инфляции и отрыве номинального значения дохода от реального перераспределение дохода усиливается и индексация не восстанавливает потери.

Ускоренная материализация денежных средств. Бегством от дешевеющих денег в СССР было дачное строительство, покупка мебели, золота и т.п. В начале 90-х годов с падением денежных доходов снижается спрос на все товары, в том числе и продовольственные, но у определенного слоя населения остается устойчивый спрос на недвижимость, машины, антиквариат.

Нестабильность и недостаточность экономической информации. Цены — главный индикатор рыночной экономики. Когда они лихорадочно растут, потребители и производители постоянно ошибаются в выборе оптимальной цены, падает уверенность в будущих доходах, население утрачивает экономические стимулы, снижается экономическая активность предпринимателей, резко падает эффективность размещения экономических ресурсов.

Отставание ставки реального процента за кредит от ежегодных темпов инфляции. Реальный процент = номинальный процент – процент уровня инфляции. Например, в феврале 1992 г. в России номинальная процентная ставка составила 3,0, уровень инфляции был 38%, следовательно, реальная процентная ставка составила –25%. До середины 1993 г. реальная ставка процента была отрицательной, сильно колебалась. В середине 1992 г. она повысилась (–3 и –1%) в связи с жесткой денежной

политикой. Однако в результате произошло падение инвестиций и выпуска продукции. Интересное явление в российской экономике наблюдалось в течение первых 18 месяцев реформ. Центральный банк не определял ставку процента, хотя установил специальную процентную ставку для кредитования коммерческих банков — учетная ставка рефинансирования была ниже рыночной. Это стимулировало избыточный спрос на кредиты центрального банка со стороны коммерческих банков.

Инфляция находится в определенной связи с занятостью населения. Рост инфляции может сочетаться с высокой занятостью и большим объемом производства, или, наоборот, снижение инфляции может сопровождаться спадом производства и значительным ростом безработицы. При снижении инфляции на 1% безработица возрастает на 2%.

Нельзя не отметить, что ухудшение условий на потребительском рынке, развал денежно-кредитной системы вызывают негативные реакции населения, ведут к социальным и политическим потрясениям. Например, в Германии обесценение вкладов среднего класса привело к приходу к власти Гитлера.

5.3. ИНФЛЯЦИЯ СПРОСА И ИНФЛЯЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ СПРОСА

Исходя из состояния спроса и предложения различают два типа инфляции. Когда возникает избыток денег по отношению к количеству предложенных товаров и экономика реагирует повышением цен — налицо инфляция спроса. В данной ситуации обеспечена полная занятость, так как промышленность стимулируется высокими ценами и производительные мощности загружаются полностью.

На возрастание совокупного спроса действуют государственные расходы (военные и социальные заказы), потребительские расходы. Профсоюзы требуют пересмотра размеров заработной платы, растет покупательная способность населения, кроме того, в условиях экономического бума повышается спрос на средства производства (на инвестиционные товары). Графическое изображение инфляции, вызванной спросом, представлено на рис. 5.3. Рост расходов (потребление населения, инвестиции частного сектора, государственные расходы) смещает кривую совокупного спроса AD_1 вверх и вправо, в состояние AD_2 , экономика близка к потенциальному объему производства Y^* (полная занятость и загруженность производственных мощностей). В результате цены растут и инфляция, вызванная избыточным спросом, влия-

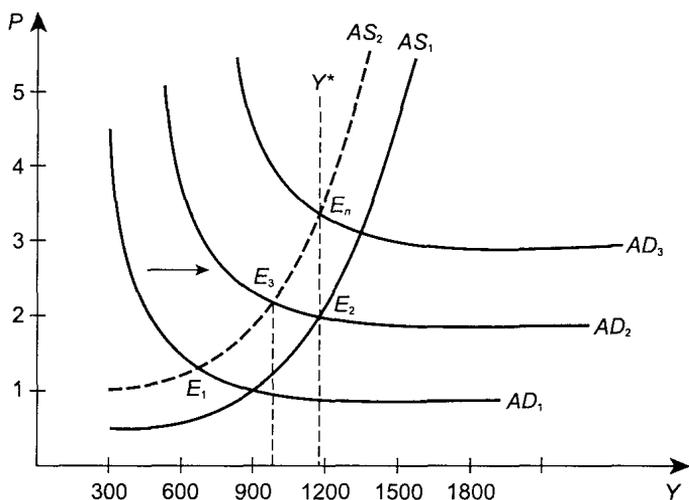


Рис. 5.3. Графическое изображение инфляции спроса

ет и на рост цен, и на рост реального ВВП. Однако это в краткосрочном периоде. Как только население осознает, что его заработная плата упала, то потребует пересмотра трудового соглашения, и кривая AS_1 сдвинется влево в положение AS_2 . Так будет расти уровень цен, и равновесный уровень выпуска будет возвращаться к потенциальному.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:
специфика отечественной инфляции

В современной России инфляция спроса имеет свою специфику. Это связано с **нерациональным и жестко спланированным в прошлом рыночным механизмом макроэкономических пропорций, прежде всего между производством средств производства и предметов потребления.**

Для российской экономики характерна утяжеленная, несбалансированная структура промышленности. Исторически сложилось, что с 30-х годов XX в. шло преимущественное развитие тяжелой промышленности и замедлялись темпы роста отраслей, производящих предметы потребления. На тяжелую промышленность в 80-е годы приходилось свыше 90% стоимости основных фондов, на легкую — около 4% и пищевую — 6%¹.

Не случайно инфляция спроса в конце 80 — начале 90-х годов ярче всего проявилась в остром дефиците предметов потребления.

Инфляция спроса накапливалась годами, сначала скрыто, потом открыто. В силу негибкости цен инфляция спроса проявлялась сначала на черном рынке. Дефицит товаров даже при низкой покупательной способности еще более подталкивал накопившийся спрос на товары личного потребления.

¹ Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика. М., 1995. С. 75–83.

Либерализация цен только усугубила ситуацию, так как была осуществлена в условиях отсутствия рыночного механизма и искаженной структуры экономики. Более того, инфляция переплелась с падением промышленного производства. Началась стагфляция, когда спад производства в сочетании с ростом цен спровоцировали гиперинфляцию. Спад производства усугублялся не только разрывом хозяйственных связей и отсутствием нового хозяйственного механизма, альтернативного административно-хозяйственному планированию, но осложнялся еще и действиями государства. Однолинейный рост (неизбежный) цен без соответствующего роста заработной платы лишает людей материальной заинтересованности в труде, налоговая система (построенная в то время так, чтобы изъять как можно больше денег у населения и предприятий) окончательно демотивировала любой вид производственной деятельности. Намерения уменьшить безналичный оборот путем сокращения кредитной эмиссии полностью подавили инвестиционную активность. В результате спад производства нарастал, население отвечало ажиотажным спросом на все виды товаров. Все это происходило на фоне того, что инфляция спроса может подхлестываться поиском населением дополнительных доходов, особенно при низкой заработной плате. Таким образом, мы видим, что спрос нарастает и при падающем производстве. В дальнейшем рост цен в России не принимает катастрофических размеров: темпы инфляции в первой половине 2000 г. — 12,7%, во второй половине 2001 г. — 15,2%. Причем инфляция в 2000 г. на 50% обусловлена ростом цен на пищевые продукты питания, на 23% — удорожанием платных услуг.

ИНФЛЯЦИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (ИЗДЕРЖЕК)

Экономика второй половины XX в. характеризуется не только инфляцией спроса. Для современной экономики инфляция спроса есть своего рода рыночная классика. Сейчас ни одна страна достаточно долго не имеет ни полной занятости, ни свободного рынка, ни стабильных цен. Цены растут постоянно, даже в период спада (при недогрузке мощностей на 30%).

Когда цены растут в результате роста издержек производства в условиях недоиспользования производственных мощностей, то мы имеем дело с инфляцией предложения (издержек).

Повышение (рис. 5.4) цены предложения (издержек производства) смещает кривую предложения AS_1 вверх и влево в положение AS_2 , в итоге спрос и предложение балансируются в точке большей цены и меньшего Y (ВВП). Чтобы восстановить объем выпуска (Y), правительство должно стимулировать спрос, потом может повториться весь процесс. Если правительство не пытается влиять на спрос при инфляции предложения, то возможен спад, если же оно пытается поддержать полную занятость стимулированием спроса, то вероятно появление инфляционной спирали.

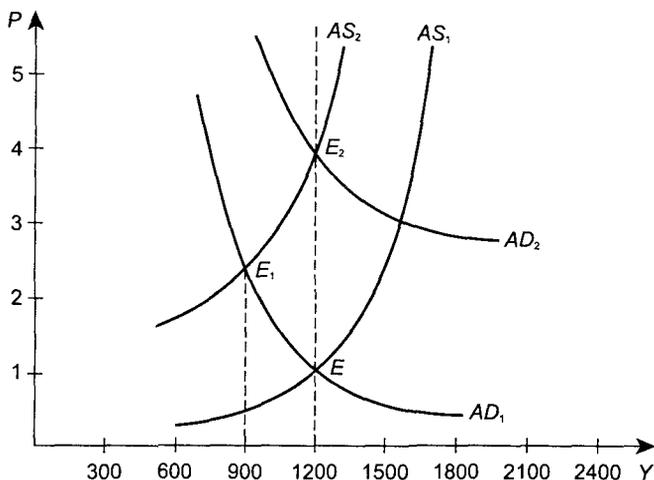


Рис. 5.4. Графическое изображение инфляции предложения

В развитой рыночной экономике спад может ликвидировать первоначальный рост издержек производства (конкуренция и банкротство предприятий с низким уровнем рентабельности и высокими издержками).

ИСТОЧНИКИ ИНФЛЯЦИИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Для современной экономики характерен монополизм, который может быть источником роста издержек. Он проявляется в трех формах. Его источники — действия государства, профсоюзов и самих предприятий (фирмы).

Каким образом государство способствует росту цен? Прямо и косвенно. Например, за выполнение госзаказа устанавливаются монопольно высокие цены. Исполнители заказа уже не стремятся сокращать издержки, покупают дорогое сырье и полуфабрикаты. Здесь мы наблюдаем эффект мультипликатора: рост цен идет по нарастающей. В административно-командной экономике монополия государства сливается с монополией промышленности, и затратный механизм ценообразования, гласно и негласно одобряемый государством, подталкивает рост издержек производства.

Государство может способствовать инфляции через свой финансово-кредитный механизм. Так, повысив ставку процента, государство в лице центрального банка провоцирует удорожание кредита. Пред-

приятеля не откажутся от кредита, но, чтобы выплачивать возросший процент, поднимут товарные цены и будут покрывать кредит за счет потребителя. Высокий уровень налоговых ставок срабатывает в том же направлении. Особенно это касается косвенных налогов (НДС, акцизы). В царской России 60% всей налоговой массы приносили косвенные налоги (питейный, табачный, сахарный, соляной, нефтяной, спичечный акцизы) в сумме 401 млн руб. Косвенные налоги плюсятся к цене, т.е. являются инфляционным фактором. В январе 2002 г. в России введение 10%-ного НДС на лекарства увеличило их цены на 25–30%; отмена НДС на печатную продукцию повысила ее цену на 30–37%.

Следующий вид монополии, провоцирующий рост издержек производства, — это профсоюзы. Они влияют на рост издержек производства через заработную плату, которая составляет существенную долю издержек. Поэтому требования профсоюзов о повышении оплаты труда нередко объявляют чуть ли не главным источником и инфляции спроса и инфляции предложения. Речь идет о требованиях увеличить заработную плату выше, чем позволяют экономические условия. Пределы роста заработной платы в долгосрочной перспективе определяются повышением производительности труда. Когда прибыли низкие, границы роста заработной платы узкие. Может возникнуть «инфляционная спираль»: повышение заработной платы увеличивает издержки — растет цена товаров — в силу дороговизны товаров профсоюзы требуют нового повышения окладов — в ответ предприниматели опять повышают цены и т.д. Цены растут «снежным комом». И идут споры: предприниматели обвиняют профсоюзы и требуют применить к ним антимонопольное законодательство, профсоюзы и политические партии — предпринимателей.

Правда, те же профсоюзы порой косвенно сдерживают инфляцию предложения, поскольку пересмотр трудовых соглашений может осуществляться лишь через определенные периоды времени (один год, три года и т.д.).

Третий источник инфляции предложения — монополия предприятий (фирм) на установление цен. Марксистская литература рассматривала монополию предприятий как главную причину инфляции.

Классический пример — энергокризис 70-х годов XX в. Страны Ближнего Востока повысили цены на нефть, однако сырьевые монополии, несмотря на огромные запасы нефти в США и т.д., взвинтили цены. Подобный рост цен через мультипликатор привел к подорожанию других, прежде всего технологически зависимых от нефти продуктов и товаров. В итоге темп инфляции за 1972–1974 гг. подскочил с 3 до 12%, т.е. в четыре раза. Аналогичный рост издержек был порожден и в 1978–1980 гг. при росте цен на нефть.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: специфика инфляции в постсоветский период

В условиях постсоветской экономики инфляция предложения (издержек) имеет свою специфику.

1. Издержки производства предприятий по инерции стимулируются затратным подходом к ценообразованию.

2. Единство государственной монополии и монополии предприятий при слабости всех уровней профсоюзной монополии в системе ценообразования обеспечивает сравнительно невысокий удельный вес заработной платы.

3. Прежняя стоимостная плановая отчетность породила практику перманентного ценового роста. С помощью механизма надбавок в ответ на повышение оптовых цен растут розничные цены. Это усиливает дисбаланс спроса и предложения, упирающегося в низкие доходы населения.

4. Изначально слабые советские, а теперь российские профсоюзы, не ведут реальной борьбы за повышение жизненного уровня трудящихся, практика длительных коллективных договоров не развита. Все слои трудящихся одновременно и беспорядочно требуют резкого повышения оплаты (особенно социально активные шахтеры и металлурги). Иные, погружаясь в нишету, ищут дополнительных заработков, лишь официально числясь на работе. Производственные мощности оказываются не загружены, а рабочим нужно платить. В условиях рыночной экономики часть таких рабочих уже получила бы (в соответствии с коллективным договором) пособие по временной безработице за счет фонда по безработице. Когда продукция не выпущена, а фирма платит рабочим — даже мало, — это рост издержек, плата за труд, который не применяется, и цена продукции растет. Но главное в том, что и по таким ценам товаров не производится больше.

5. Затратный механизм ценообразования позволяет российским предприятиям получить прибыль даже при спаде производства. А отсутствие механизма конкуренции дает возможность существовать и убыточным предприятиям при росте издержек производства. Существенно усугубляют ситуацию цены на энергоресурсы. Удельный вес платы за электроэнергию в себестоимости продукции достигает 48—50%¹. Высокие цены на нефть и газ на сложной по природным условиям территории также увеличивают издержки производства, делают невыгодными рост производства промышленной продукции.

6. Налоги и расходы в государственном секторе вызывают такие изменения на рынке, что определенная часть населения становится нечувствительной к ценам. Речь идет об издержках на представительство, которые разрешается вычитать из суммы, подлежащей налогообложению. Становится более выгодным (особенно если налоги высоки) наделять своих работников значительными представительскими возможностями при сравнительно невысокой заработной плате. Это касается не только работников частных фирм, но и чиновников государственных учреждений. Рыночный механизм ими игнорируется, работники, наделенные представительскими возможностями, безразличны к росту цен. Использование

¹ Рошек Ю. Истина в цене//Профиль. 1999. № 7. С. 22—23.

служебного транспорта оставляет таких чиновников равнодушными к росту цен на общественный транспорт при его качественном ухудшении. Рост цен на железнодорожные и авиабилеты их не волнует — расходы оплачиваются не из своего кармана. Дороговизна ресторанов и путевок в дома отдыха не отпугивает, так как покрывается предприятиями и налогоплательщиками. Таким образом, культивируются очаги инфляции, образуется рынок, где потребительские товары и услуги оплачиваются не потребителем, а налогоплательщиками и работодателями. В таких условиях нет заинтересованности в ограничении роста цен. Шведский экономист К. Эклунд назвал подобное явление представительской экономикой, которая в значительной степени присуща России, где непомерно раздуты представительские расходы. Представительская экономика не чувствительна к ценовой конкуренции и стимулирует инфляцию предложения (издержек).

В силу названных факторов в России рыночные методы работают неэффективно. Нет подлинной конкурентной борьбы, в том числе между государством, предприятиями и профсоюзами. Сочетание технологической отсталости и монополизма создает на фоне попыток привязки к мировым ценам особую ситуацию, осложняющую вхождение в систему международного разделения труда из-за высоких издержек, низкого качества продукции и воспроизводящейся инфляции.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Можно ли утверждать, что сущность инфляции сводится только к чрезмерному количеству денег в обращении?
2. Всякий ли рост цен означает, что мы имеем дело с инфляцией? Какие формы проявления инфляции вы знаете?
3. В чем суть кейнсианского и неоклассического подходов к объяснению причин инфляции?
4. Какие критерии положены в основу классификации видов инфляции? Чем различаются умеренная, галопирующая и гиперинфляция?
5. При каких обстоятельствах имеют место подавленная и скрытая инфляция?
6. Какой вид инфляции предпочтительней: сбалансированная или несбалансированная, ожидаемая или неожиданная?
7. Каковы социально-экономические последствия инфляции? Можно ли выиграть или проиграть от инфляции?
8. Почему трудно контролировать инфляцию и как правительство должно бороться с инфляцией?
9. Суть и механизм инфляции спроса. Ее особенности в российской экономике?
10. Дайте характеристику инфляции предложения (издержек). Объясните специфику источников инфляции предложения в России.

порта оставляет таких чиновников равнодушными к росту цен на общественный транспорт при его качественном ухудшении. Рост цен на железнодорожные и авиабилеты их не волнует — расходы оплачиваются не из своего кармана. Дороговизна ресторанов и путевок в дома отдыха не отпугивает, так как покрывается предприятиями и налогоплательщиками. Таким образом, культивируются очаги инфляции, образуется рынок, где потребительские товары и услуги оплачиваются не потребителем, а налогоплательщиками и работодателями. В таких условиях нет заинтересованности в ограничении роста цен. Шведский экономист К. Эклунд назвал подобное явление представительской экономикой, которая в значительной степени присуща России, где непомерно раздуты представительские расходы. Представительская экономика не чувствительна к ценовой конкуренции и стимулирует инфляцию предложения (издержек).

В силу названных факторов в России рыночные методы работают неэффективно. Нет подлинной конкурентной борьбы, в том числе между государством, предприятиями и профсоюзами. Сочетание технологической отсталости и монополизма создает на фоне попыток привязки к мировым ценам особую ситуацию, осложняющую вхождение в систему международного разделения труда из-за высоких издержек, низкого качества продукции и воспроизводящейся инфляции.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Можно ли утверждать, что сущность инфляции сводится только к чрезмерному количеству денег в обращении?
2. Всякий ли рост цен означает, что мы имеем дело с инфляцией? Какие формы проявления инфляции вы знаете?
3. В чем суть кейнсианского и неоклассического подходов к объяснению причин инфляции?
4. Какие критерии положены в основу классификации видов инфляции? Чем различаются умеренная, галопирующая и гиперинфляция?
5. При каких обстоятельствах имеют место подавленная и скрытая инфляция?
6. Какой вид инфляции предпочтительней: сбалансированная или несбалансированная, ожидаемая или неожиданная?
7. Каковы социально-экономические последствия инфляции? Можно ли выиграть или проиграть от инфляции?
8. Почему трудно контролировать инфляцию и как правительство должно бороться с инфляцией?
9. Суть и механизм инфляции спроса. Ее особенности в российской экономике.
10. Дайте характеристику инфляции предложения (издержек). Объясните специфику источников инфляции предложения в России.

- 6.1. Экономический рост: сущность, типы, показатели, факторы
- 6.2. Теории экономического роста
- 6.3. Научно-технический прогресс: сущность, формы, направления
- 6.4. Хозяйственная структура и экономический рост в России

Контрольные вопросы

В теме 6 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- почему в 70-е годы в СССР не произошел переход к интенсивному типу экономического роста;
- каковы причины того, что в Советском Союзе при наличии огромных природных и людских ресурсов замедлились темпы экономического роста;
- почему произошел столь значительный спад производства в условиях проведения в России экономических реформ;
- каково влияние дефолта 1998 г. на экономику России;
- какие факторы могут обеспечить в настоящее время экономический рост в России.

6.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: СУЩНОСТЬ, ТИПЫ, ПОКАЗАТЕЛИ, ФАКТОРЫ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Экономический рост представляет такое развитие национального хозяйства, при котором увеличиваются валовой национальный доход и реальный валовой внутренний продукт как источники удовлетворения потребностей общества. Под экономическим ростом обычно понимают не кратковременные взлеты реального объема общенационального производства, а долговременные тенденции увеличения и качественного совершенствования общенационального продукта и факторов его производства.

Экономическое развитие как понятие более полно по сравнению с экономическим ростом отражает хозяйственный прогресс.

Он означает не только умножение результатов производства, но и становление в национальном хозяйстве новых прогрессивных пропорций. Они в свою очередь формируют предпосылки последующего развития. Экономический рост связан в первую очередь с количественным приращением созданной продукции. Он может игнорировать такие важные направления хозяйственного развития, как обновление производства и ассортимента товаров, формирование условий для поддержания нормальной экологической среды и др. А именно эти процессы демонстрируют усложнение развития экономики и переход ее на более высокий качественный уровень.

Циклический характер рыночной экономики означает, что национальное хозяйство может находиться как в состоянии экономического роста, так и спада. Спад вряд ли следует рассматривать только как период, в котором экономическому развитию нет места. Во время спада уходят с рынка неэффективные производства, оставляя в нем ниши, которые потом заполняют фирмы, способные выдержать требования рынка. В этот период восстанавливается равновесие между совокупным спросом и предложением, на фундаменте которого экономика вступает в период оживления.

Таким образом, даже спад представляет собой специфическую форму развития, создающую основу для будущего экономического роста. Несмотря на ограниченные возможности показателя экономического роста фокусировать весь спектр хозяйственного развития, международная практика все же использует его в качестве важнейшего показателя развития народного хозяйства.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Сущность и значение экономического роста заключаются в постоянном разрешении и повторении уже на новом уровне основной проблемы любой хозяйственной системы — противоречия между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью людских потребностей. Экономический рост позволяет одновременно увеличивать наличные ресурсы, текущее потребление, а также новые дополнительные вложения в дальнейшее развитие производства.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Измерение экономического роста осуществляется с помощью показателя темпа прироста совокупного дохода или реального

ВВП в целом или на душу населения. Темп прироста реального ВВП выглядит следующим образом:

$$X = (Y_t - Y_{t-1}) : Y_{t-1}$$

где X — темп прироста реального выпуска;
 Y_t — реальный выпуск текущего года;
 Y_{t-1} — реальный выпуск предшествующего года.

Экономический рост может измеряться как в физическом выражении (физический рост), так и в стоимостном (стоимостной рост). Использование любого из названных способов предполагает очищение показателей экономического роста от инфляционной составляющей. Для этой цели измерение физического прироста дается в ценах предшествующего периода. При исчислении стоимостного прироста совокупного дохода (или ВВП) его величина делится на индекс роста цен за отмеченный период.

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Для экономического роста необходимо, чтобы был задействован его потенциал, т.е. использованы необходимые ресурсы. Такими ресурсами в первую очередь являются факторы производства, которые используются в определенном сочетании, образуя органическое единство.

В экономической литературе еще со времен Ж.Б. Сэя выделяют три фактора производства: труд, землю и капитал. Сегодня обращают внимание еще на два фактора, от которых в современном мире все в большей мере зависит экономический рост: предпринимательская способность и научно-технический прогресс (НТП).

Факторы экономического роста могут подразделяться следующим образом:

- 1) факторы предложения (природные ресурсы, трудовые ресурсы, капитал, технологии);
- 2) факторы спроса (уровень экономической активности, циклические колебания);
- 3) факторы распределения (мотивация труда, социальная стабильность).

В любом случае рост экономики в первую очередь зависит от возможностей производства и связан с использованием основных видов производственных ресурсов — трудовых, капитальных, природных (земельных), имеющихся в ограниченном количестве.

Переход на новое качество экономического роста означает, что экономическое развитие:

- осуществляется главным образом в результате использования фактора НТП — применения компьютерных, ресурсосберегающих технологий и т.п.;

- в большей мере, чем в предыдущий период, связано с повышением качества выпускаемых товаров и услуг, на что толкает конкуренция качества;

- имеет ограничители, устанавливаемые правительством в целях охраны экологической среды жизнедеятельности человека (нарушение этих пределов экономического роста считается социально опасным);

- имеет социальную направленность, а именно наблюдается рост социальной инфраструктуры, улучшение безопасности условий труда, приток инвестиций в человеческий капитал, более рациональное использование свободного времени, обеспечение полной занятости трудоспособного населения и т.д.

Переход к новому качеству экономического роста обусловлен таким уровнем развития производительных сил, который обеспечил наполнение рынков товарами. При этом предложение способно полностью покрыть и даже превысить платежеспособный спрос. Расширение производства за пределы объема спроса становится затруднительным из-за ограничений возможностей сбыта. Поэтому бизнес использует иную стратегию получения дополнительного дохода, связанную с улучшением технологических характеристик производства, позволяющих повысить качество продукции и обновлять ассортимент.

ИНТЕНСИВНЫЙ И ЭКСТЕНСИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Именно насыщенность рынка товарами обусловила смену типа экономического роста, необходимость перехода от экстенсивного его типа (увеличение масштабов производства при сохранении существующего уровня технологии) к более сложному типу — интенсивному. Типы экономического роста характеризуются следующим.

Экстенсивный тип экономического роста предполагает увеличение выпуска продукции при использовании дополнительных ресурсов: средств производства, рабочей силы, дополнительных финансовых ресурсов.

Интенсивный тип экономического роста связан с ростом эффективности производства. Он предполагает увеличение выпуска про-

дукции на единицу используемых ресурсов, улучшение качественных характеристик производства. Подобные процессы проявляются:

- в использовании достижений НТП, обновлении производства;
- повышении квалификации работников;
- повышении качества выпускаемой продукции, обновлении ассортимента.

Экстенсивный и интенсивный типы экономического роста могут сочетаться, когда увеличение масштабов производства происходит на новой технологической и технической основе. Поэтому особо выделяют тот тип экономического роста, который в данный момент преобладает в народном хозяйстве. Если доля реального ВВП, полученного в результате интенсивных факторов роста, превышает 50%, то для экономики в целом характерен преимущественно интенсивный тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП за счет этих же факторов менее 50% от общего прироста ВВП, — значит, экономическая динамика характеризуется преимущественно экстенсивным типом развития.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

почему в СССР замедлились темпы роста?

Россия столкнулась с ограничениями экстенсивного типа экономического роста в конце 60-х годов XX в. Это проявилось в обостряющемся дефиците рабочей силы. Новое строительство оказалось не обеспечено притоком трудовых ресурсов. Затем развитие стало сдерживать удорожание приращенных материальных (прежде всего природных) ресурсов. Увеличение масштабов производства потребовало включения в хозяйственный оборот полезных ископаемых, находящихся в отдаленных и труднодоступных районах. В народном хозяйстве это вызвало увеличение издержек производства и падение доходности, торможение развития производительных сил, что привело к краху строя государственного социализма и обусловило необходимость перехода страны к рыночной экономике. Такая экономика позволяла в долгосрочном периоде более адаптивно приспосабливаться к меняющемуся спросу, что предполагало необходимость качественно совершенствовать производство, продвигаясь по пути интенсивного типа экономического роста.

На необходимость перехода к преимущественно интенсивному типу экономического роста официально стали указывать в начале 70-х годов. Однако в условиях государственного социализма эта задача оказалась невыполнимой. Между тем возможности экстенсивного пути исчерпывались, ибо дополнительный спрос на ресурсы неизбежно вел к их удорожанию и падению доходности производства. Каждый шаг увеличения производства приводил к потерям его эффективности, что в терминологии «экономикс» получило название отрицательного эффекта масштаба производства. В развитых рыночных странах кроме отрицательного эффекта масштаба производства ограничителем экстенсивного роста может стать объем рынка сбыта, когда предложение превышает емкость рынка.

В конечном счете в России потребность перехода к интенсивному типу экономического роста обернулась сменой модели развития народного хозяйства.

Переход на интенсивный тип экономического роста меняет роль темпов экономического роста как показателя, отражающего динамизм хозяйственных процессов. Темпы роста могут даже несколько снизиться. Но это не означает, что экономика начала развиваться менее эффективно. При экстенсивном росте экономика в основном сохраняет хозяйственные пропорции, свою структурную характеристику и развивается вширь. В условиях интенсивного типа развития в экономике происходят прогрессивные структурные изменения. Решение этой задачи с одновременным повышением эффективности экономики приводит к тому, что наращивать темпы становится гораздо труднее. Кроме того, в условиях насыщенного рынка ускорение темпов не всегда целесообразно, необходима смена стратегии хозяйственного развития, которая предполагает структурные перестройки производства. Они становятся неизбежными и в связи с тем, что производство довольно быстро морально устаревает. Обеспечение конкурентоспособности в этих условиях заставляет сокращать срок эксплуатации действующего оборудования и активизировать процесс обновления производства. Влившиеся в него новые ресурсы находятся уже на новом уровне эффективности и качества при новых параметрах сочетания между собой.

ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Под **эффективностью** понимается результативность какого-либо экономического процесса. В данном случае имеется в виду относительный показатель, соизмеряющий затраты определенного фактора и результаты в виде готового продукта, полученного от его использования. В макроэкономике таким результатом может служить совокупный доход (или ВВП) страны, который необходимо соотнести с затратами того или иного ресурса.

Так, показателем эффективности использования трудовых ресурсов служит показатель **производительности труда** (P) — как частное от деления ВВП (Y) на численность занятых (L) в общественном производстве товаров и услуг:

$$P = Y : L.$$

Обратным показателем является **трудоемкость** как частное от деления затрат трудовых ресурсов (в виде численности занятых в совокупном производстве товаров и услуг или в виде числа отработанных

ных человеко-часов в течение года) на величину совокупного выпуска страны, полученного в данном году.

В качестве показателя эффективности использования основного капитала обычно используется показатель **капиталоотдачи** (K_0) или (**фондоотдачи**) как частное от деления совокупного выпуска (Y) страны на стоимость основного капитала (K) (основных фондов), занятого в национальном производстве:

$$K_0 = Y : K.$$

Обратным показателем является **капиталоемкость** (**фондоёмкость**) как частное от деления стоимости основного капитала на совокупный выпуск.

Для характеристики эффективности использования природных ресурсов могут применяться различные показатели в зависимости от вида этого ресурса. Для сельского хозяйства при анализе эффективности использования земельных угодий могут применяться **показатели урожайности** и некоторые другие показатели.

При экономическом анализе расходования всех основных материально-сырьевых ресурсов пользуются показателями **материалоемкости** (**ресурсоемкости**) продукта, определяемыми как частное от деления величины затрат всех основных материально-сырьевых ресурсов на величину совокупного выпуска, полученного в данном году. Также могут использоваться и другие показатели, например энергоёмкости продукции и т.п. По сравнению с показателями эффективности использования других факторов производства такие показатели, как ресурсоемкость (материалоемкость), энергоёмкость и т.п., являются обратными, поскольку здесь величина затрат соотносится с величиной результатов, а не наоборот.

Но также могут применяться и прямые показатели эффективности использования материальных ресурсов, такие как **ресурсоотдача** и **материалоотдача**, рассчитываемые как отношение результата — совокупного выпуска — к затратам соответствующих ресурсов.

При экстенсивном типе экономического роста эффективность использования факторов производства остается постоянной, неизменной. Это объясняется тем, что рост валового внутреннего продукта или национального дохода страны идет в той же степени, в какой количественно возрастает применение необходимых факторов производства.

При интенсивном типе экономического роста результативность, производительность, т.е. эффективность использования каждого фактора производства (или некоторых из них), возрастает. Новые технологии позволяют получить больший результат в виде прироста продукта или дохода при тех же самых затратах ресурсов. В первую очередь имеет

место рост производительности труда, а также могут возрастать капиталотдача (фондоотдача) и снижаться ресурсоемкость (материалоемкость) производства.

СТРУКТУРНЫЕ ПЕРЕСТРОЙКИ

Темпы экономического роста — важный, но отнюдь не единственный показатель, характеризующий динамику народного хозяйства. Другими не менее важными показателями являются структурные перестройки, которые сопровождают процесс совершенствования качественных характеристик производства. Они свидетельствуют о продвижении страны по пути интенсивного типа экономического роста.

Это следует иметь в виду при использовании побудительных механизмов экономического роста. Чрезмерное поощрение наращивания темпов роста в ущерб комплексному решению экономических проблем способствует усилению диспропорций в народном хозяйстве и тем самым может затормозить экономическое развитие. Такая политика имела место в СССР, начиная с периода индустриализации, когда стране навязывались «большевистские» (предельно возможные) темпы роста. Темпы экономического роста рассматривались как единственный и обобщающий показатель эффективности. Позже такой односторонний подход был преодолен, когда повышение роли НТП обострило потребность структурных перестроек как способа продвижения народного хозяйства вперед. Однако платой за одностороннее понимание сути динамических процессов, которое имело место в предшествовавший период, стало усиление диспропорций.

ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Любой вид экономического роста, будь то увеличение масштабов производства или улучшение его качественных характеристик, требует дополнительных инвестиций. **Возможность инвестиционного процесса и его реализация являются главным двигателем и регулятором экономического роста.** Осуществление инвестиционного процесса требует от общества создания ряда объективных предпосылок. К ним относятся следующие.

Достаточный уровень сбережений. Если рыночная экономика не в состоянии обеспечить работникам доход, позволяющий накапливать сбережения, она не способна задействовать инвестиционный процесс.

Развитой финансовый рынок, способный обеспечить приток сбережений в руки инвесторов. Там, где рынок не справляется с этой задачей, деньги оседают у населения и не участвуют в инвестиционном процессе. В определенной степени такая ситуация и до настоящего времени все еще характерна для России.

Высокая доходность от инвестиций, способная значительно перекрыть возможные потери, связанные с большими коммерческими рисками. Чем выше такие риски, тем более высокие требования ставит бизнес по отношению к эффективности инвестиций.

Экономический рост ускоряет рациональное размещение инвестиций и повышение эффективности их освоения. При допущении, что сбережения попадают в руки инвесторов, можно как и кейнсианская теория утверждать: экономический рост находится в прямой зависимости от нормы накопления (сбережений) и эффективности инвестиций.

Эффективность инвестиций имеет важную особенность, которая учитывается в рекомендациях правительства различных стран, содержащихся в планах-прогнозах. Инвестиции должны формироваться на основе выбора оптимального сочетания факторов производства, применимого для данной страны. Между тем сами факторы обладают различным потенциалом, который весьма дифференцирован по странам. Допустим, рабочая сила в Германии выделяется своей высокой квалификацией. Поэтому в Германии выбор направления экономического роста основывается на возможно большем использовании этого фактора, поскольку именно он способен обеспечить стране наибольший прирост реального национального дохода. В Кувейте наибольшей производительностью, т.е. возможностью обеспечить прирост, обладают природные ресурсы. Именно они приобретают доминирующее значение при решении вопроса об эффективности инвестиций и экономического роста.

Таким образом, эффективность инвестиций, предполагающая оптимальное сочетание факторов производства, лежит в основе не только динамики экономического развития, но и определения его направления, специализации производства.

Современное государство пытается регулировать экономический рост, проводя специальную политику в решении хозяйственных и социальных проблем.

УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Экономический рост может прерываться, когда страна попадает в состояние хозяйственной стагнации и оказывается не спо-

собной нейтрализовать влияние дестабилизирующих факторов. В этом случае общество не может реализовать свои цели, и, более того, оно не в состоянии предотвратить снижение уровня благосостояния своих граждан. Поэтому придание экономическому росту устойчивого характера является важнейшей задачей экономической политики.

В связи с этим приобретает актуальность определение принципов устойчивости процессов хозяйственной жизни общества. Следует отметить следующие направления экономического развития, придающие ему устойчивый характер:

- повышение эффективности производства, позволяющее своевременно решать возникшие проблемы в условиях изменяющейся внешней среды;

- гармонизация интересов субъектов рынка, ведущая к сохранению их рыночных позиций;

- гармонизация социальных интересов, предотвращающая социальные конфликты;

- движение к общему экономическому равновесию, что представляет собой формирование условий сбалансированного (равновесного) экономического роста, основанного на преодолении сложившихся хозяйственных диспропорций;

- согласование экономического роста с законами развития биосферы, что создает возможность предотвращения экологических катастроф, грозящих гибелью биосферы и человека.

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ И ЭФФЕКТИВНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Если экономика развивается, сохраняя стабильность и своевременно преодолевая возникающие диспропорции, если при этом обеспечивается прирост реального ВВП, — значит, ей свойствен сбалансированный экономический рост. Сбалансированный (равновесный) рост экономики предполагает ее развитие как целостной системы.

Сбалансированный (равновесный) рост достижим при различных комбинациях ресурсов, при разной эффективности производства. Сбалансированный рост и эффективный рост — не тождественные понятия, хотя они и предполагают друг друга.

Процесс сбалансирования экономики, по существу, является постоянным и бесконечным. Экономика меняется, усложняется, возникают потребности в принципиально новом производстве, в расширении ассортимента и в повышении качества выпускаемой продукции. Поэтому требования к сбалансированности не могут оставаться преж-

ними. Старые идеалы равновесия морально устаревают, а новые еще не успевают устояться. Поэтому естественное состояние народного хозяйства не есть достигнутая абсолютная сбалансированность, а экономическое неравновесие. Преодолевая его, общество движется к равновесию, к сбалансированности как идеалу.

Не та экономика эффективна, которая освободилась от диспропорций (что недостижимо), а та, которая обладает способностью мобилизовать имеющийся потенциал и наиболее быстро выходить из сложившейся несбалансированности. Выход экономики на траекторию сбалансированного роста является гарантом устойчивого и стабильного развития. Однако НТП постоянно приводит к необходимости новых производственных и хозяйственных решений. В результате достигнутая ранее сбалансированность рассматривается уже как диспропорция. Возникает движение общества к новому, более высокому уровню экономического роста.

ПРОБЛЕМА ГРАНИЦ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост входит в число основных целей общества. Экономика, находящаяся в состоянии роста, обеспечивает возможность увеличивать благосостояние своих граждан и решать возникающие социально-экономические проблемы. Минимальные требования к экономическому росту предполагают необходимость превышения его темпов над темпами увеличения населения. То есть речь идет о возможности разрешения основного противоречия экономики — между безграничностью общественных потребностей и ограниченностью производственных ресурсов.

Достижение устойчивого экономического роста — это одна из важнейших целей макроэкономического регулирования. Именно от возможностей экономического роста данной страны зависят: уровень ее экономического развития, показатели жизни населения, ее конкурентоспособность и место в мировом сообществе, в конечном итоге, важнейшие перспективы развития страны в будущем.

Казалось бы, чем выше темпы роста, тем лучше, но в данном случае может иметь место дисбаланс между накоплением (направлением средств на инвестиции, когда производство развивается ради производства) и потреблением. Кроме того, бурный рост производства зачастую ведет к загрязнению окружающей среды, к нарушению баланса между человеком и природой и к другим нежелательным последствиям. В результате возникла концепция «нулевых темпов роста» ВВП на душу населения с тем, чтобы избежать всех этих негативных последствий.

Эта концепция была впервые выдвинута в начале 70-х годов в докладе международной исследовательской организации «Римский клуб», подготовленном группой ученых под руководством известных американских футурологов Денниса и Донеллы Медоуз. Доклад быстро получил известность, поскольку предвещал глобальную катастрофу в связи с исчерпанием экономических ресурсов и загрязнением окружающей среды в течение ближайших 100 лет. Предложение о «нулевых темпах роста» оказало большое влияние на умы ученых и политиков и заставило задуматься об оптимальных темпах роста для различных групп стран.

Довольно продуктивной является идея о разработке оптимальных темпов роста применительно к особенностям определенного этапа развития той или иной страны, ее конкретным социально-экономическим целям и задачам и многому другому. Например, для слаборазвитых «догоняющих» стран темпы роста должны быть более высокими (практика свидетельствует, что это 7–10–17% в год), для высокоразвитых стран (постиндустриальных), решающих совершенно другие задачи социального развития, темпы роста в количественном выражении могут быть ниже (2–3%). Важно, чтобы эти темпы роста обеспечивали решение тех социальных и экономических задач, которые стоят перед страной как в настоящем, так и в будущем, т.е. обеспечивали сбалансированное, пропорциональное развитие накопления и потребления как для нынешнего, так и для будущих поколений.

В докладе Римскому клубу (1995 г.) ставился вопрос о повышении эффективности использования ресурсов с целью поддержания необходимых темпов роста¹.

6.2. ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В теориях экономического роста проблемы макроэкономического равновесия рассматриваются не в статическом, а в динамическом виде и в долговременном периоде. Главным вопросом здесь является следующий: как можно увеличить объем валового внутреннего продукта (или национального дохода) в условиях полной занятости?

КОНЦЕПЦИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА-АКСЕЛЕРАТОРА

Существует несколько подходов к анализу экономического роста. В частности, концепция взаимодействия мультипликатора и акселератора раскрывает механизм экономического роста: например,

¹ Ловинс Э., Ловинс Л. Фактор четыре. Затраг — половина, отдача — двойная. М.: Academia, 2000.

инъекции государственных инвестиций через эффект мультипликатора стимулируют рост совокупного дохода $\Delta Y = k \times \Delta I$, а он в свою очередь через акселератор стимулирует дальнейший рост инвестиций $\Delta I = h \Delta Y$ и т.д.

$$k \times \Delta I = \Delta Y \Rightarrow h \Delta Y = \Delta I \Rightarrow \dots,$$

где ΔY – прирост совокупного дохода;
 ΔI – прирост инвестиций;
 k – мультипликатор;
 h – акселератор.

Западные теории экономического роста усиленно ищут ответ на вопрос, какова доля каждого производственного фактора в увеличении выпуска продукции, в росте получаемых доходов. Решение этой проблемы важно для поиска оптимального сочетания факторов производства, обеспечивающего увеличение темпов экономического роста.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

В качестве инструмента такого анализа используется производственная функция:

$$Y = f(K, L, N),$$

где Y – совокупный доход (или ВВП) страны;
 K – затраты капитала;
 L – затраты трудовых ресурсов;
 N – затраты природных (земельных) ресурсов.

Простейшая производственная функция исследует воздействие на прирост выпуска продукции двух факторов: труда и капитала. Она была выведена в 20-х годах XX в. американским экономистом П. Дугласом и математиком Х. Коббом, которые на основе статистических данных производства пшеницы в США пришли к выводу, что 1% прироста затрат труда расширяет выпуск в 3 раза больше, чем 1% прироста капитала. Результаты этого эмпирического исследования подсказывали предпринимателю, что совершенствования в области использования такого фактора, как труд, предпочтительнее, чем привлечение дополнительного капитала. В связи с этим в странах развитой рыночной экономики стали широко применять разработки, повышающие эффективность мотиваций трудовой деятельности. Появляются теории человеческих отношений, социального партнерства, целью которых становится обеспечение более высокой отдачи от использования человеческого фактора.

В последнюю четверть XX в. такое восприятие постоянно укреплялось. Конкуренция в условиях насыщенного рынка диктовала необходимость постоянного повышения качества продукции, обновления производства и ассортимента. При этом в работнике все больше ценилась его способность к нестандартным решениям, к поиску нового, адаптивность к постоянно меняющимся условиям производства. Только работник, отвечающий названным требованиям, способен внести вклад в обеспечение устойчивых позиций продукции на рынке, а тем самым и в рост доходов от ее реализации. В современных индустриальных странах квалификация работников становится ключевым фактором конкурентной борьбы. Наиболее эффективными считаются вложения в рабочую силу (образование, социальные программы и т.д.), или, по западной терминологии, вложения в **человеческий капитал**. Именно такие затраты и способны задействовать долгосрочные факторы экономического роста, основанного на НТП, так как квалифицированная рабочая сила обладает способностью к совершенствованию.

Экономисты обратились к исследованию проблемы «человеческого капитала» с начала 60-х годов. Вводится понятие инвестиций в «человеческий капитал», означающее совокупность прямых денежных затрат на образование и доход, недополученный за время, затраченное на обучение.

Экономисты доказали, что образование прибыльно для индивида, если реальная стоимость издержек на образование и прибыль составляют положительную величину. В той степени, в какой зарплата отражает реальные продукты труда, вложения в «человеческий капитал» являются действительными инвестициями. По подсчетам, в США $\frac{2}{3}$ всего накопленного капитала вложено в «человеческий капитал», а именно в учебные заведения, научные, исследовательские программы и центры, обучение специалистов и профессионалов.

Работа Г. Беккера «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» в 1964 г. признана Шведской королевской академией наук наиболее значительным вкладом в современную экономическую науку. Беккер проводил различие между общим образованием и специальным обучением. По его мнению, общее образование повышает в целом мастерство индивида, т.е. его предельную производительность. Однако отдельный предприниматель оплачивает это общественное благо без гарантий получения должного результата в конкретной работе и не заинтересован в оплате общего образования граждан и ра-

ботников. Но любой предприниматель имеет прямую заинтересованность в специальном обучении работников, поскольку в итоге это приводит к росту производительности в конкретном бизнесе.

Беккер применил теорию «человеческого капитала» к проблеме неравенства доходов. Если конкретный индивид производит инвестиции в свое обучение, в дальнейшем это приводит к эволюции его возможностей относительно получения больших доходов. Он исследовал количественную связь между способностями и образованием, различал «человеческий капитал» вообще и специфический «человеческий капитал» фирмы. Интересно утверждение Беккера, что большая мобильность молодых работников связана не с традиционными психологическими факторами, а с тем, что старые работники располагают меньшим временем, чтобы получить прибыль от перемещения, в то время как у молодых этого времени остается гораздо больше.

В процессе своих исследований Беккер развил подход к «человеческому капиталу» в общую теорию, определяющую распределение трудового дохода. Он рассматривает поведение индивидов в данной области как рациональное: прежде чем решить, продолжать образование или нет, индивид взвешивает все выгоды и издержки. Как и любой предприниматель, индивид сопоставляет ожидаемую предельную норму отдачи от вложений в образование с доходностью альтернативных видов инвестирования. Выводы теории с учетом структуры заработной платы были сформулированы в так называемых функциях «заработной платы — человеческого капитала», которые отражают соотношение между заработной платой и человеческим капиталом.

Г. Беккером были выведены кривые спроса и предложения инвестиций в «человеческий капитал» и создана универсальная модель распределения личных доходов. Кривые спроса на человеческий капитал (D и D_1) располагаются на разном уровне, что связано с неодинаковыми природными способностями индивидов, а кривые предложения (S и S_1) отражают их неравные финансовые возможности (рис. 6.1). «Человеческий капитал» будет распределяться неравномерно — в зави-

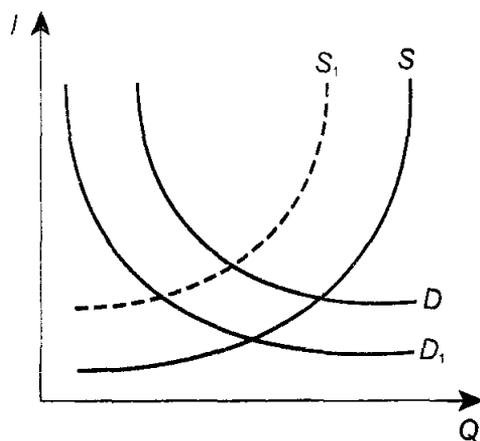


Рис. 6.1. Спрос, предложение и равновесие на рынке человеческого капитала:

I — инвестиции в человеческий капитал;
 Q — число человеческого капитала

симости от индивидуальных кривых. Наибольшая неравномерность отмечается в случае, когда более способные индивиды обладают и большими финансовыми возможностями.

Данная модель объясняет неравенство индивидов, связанное не только с трудом (доходами), но и с собственностью (имуществом). В случае изначально больших возможностей по вложению в «человеческий капитал», первоначально доход от таких вложений больше, чем от инвестиций в физический капитал, однако с дальнейшим ростом инвестиций отдача уменьшается. Таким образом, на определенном этапе следует переключаться с инвестирования в «человеческий капитал», на вложения в иные активы, с тем чтобы последующие поколения могли использовать такие активы для своего образования.

На основании статистических данных Беккер подсчитал, что рентабельность вложений в человеческий капитал в части получения высшего образования составляет 10–15%.

Беккер впервые ввел различие между общими и специфическими инвестициями в человеческий капитал. Под общими инвестициями он понимает получение знаний и навыков, которые индивид затем может использовать на любом месте работы, поэтому данные вложения производит сам индивид. Специфические же инвестиции — это, как правило, инвестиции каждой конкретной фирмы на обучение работника тому, что он не сможет использовать где-либо еще, кроме данной фирмы (например, порядок внутреннего документооборота). Данное различие легло в основу разработки новой теории фирмы О. Уильямсоном.

Концепция «человеческого капитала», предложенная Г. Беккером, впоследствии получила мощный импульс в своем развитии в связи с исследованиями Дж. Акерлофа. Он предложил теорию ухудшающегося рыночного отбора в результате асимметричного распределения информации между экономическими субъектами. Так, было продемонстрировано, что величина «человеческого капитала» является тем дополнительным рыночным сигналом для работодателя, который частично устраняет асимметричность распределения информации между ним и наемным работником, возникающую при трудоустройстве последнего в виде так называемой проблемы «кота в мешке».

Теория «человеческого капитала» подверглась в дальнейшем серьезной эмпирической проверке. Многие экономисты на основе большого объема статистической информации пытались верифицировать гипотезу Беккера о положительной функциональной зависимости между инвестициями в «человеческий капитал» и отдачей от этих произведенных инвестиций. Задача оказалась довольно сложной. Для американской экономики были выявлены эмпирические зависимости между сро-

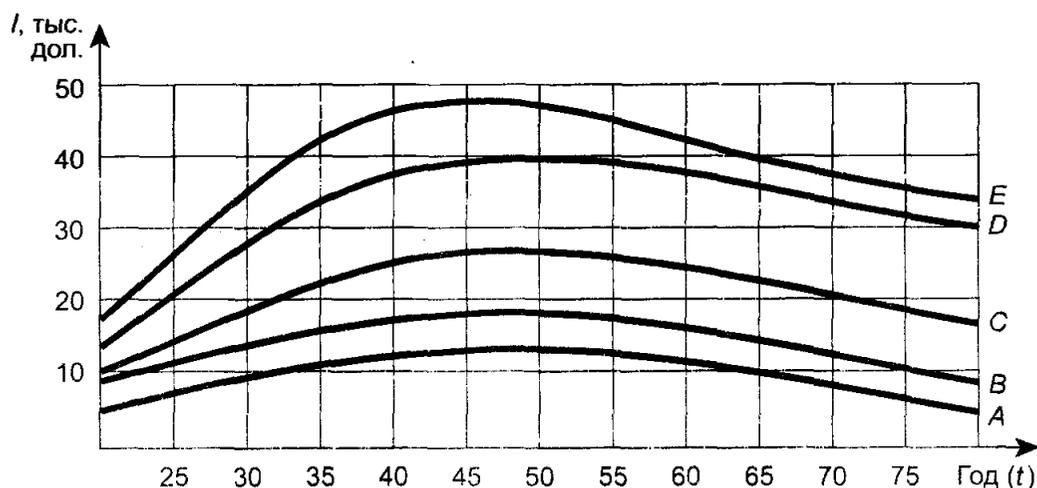


Рис. 6.2. Зависимость величины среднегодового дохода для отдельных возрастных интервалов человека от сроков обучения

ком обучения человека за весь его жизненный цикл и среднегодовым доходом для каждого периода его возраста. В результате удалось выяснить, что среднегодовой доход не только прямо зависит от сроков обучения работника, но, что еще более важно, рост дохода опережает рост самих сроков обучения. При этом чем больше времени расходуется человеком на приобретение дополнительных знаний, умений, навыков и репутации, тем более ярко выражена эта тенденция (рис. 6.2).

За базовый принят доход человека с неполным средним образованием (кривая A). Уже при росте сроков образования в 1,15 раза среднегодовой доход увеличивается в годы пик (возраст 40–55 лет) в 1,5 раза (кривая B). Дальнейшее увеличение продолжительности образования в 1,7 раза приводит к повышению максимальной величины среднегодового дохода более чем в 2,3 раза (кривая C). И наконец, рост сроков обучения по сравнению с базовым уровнем в 2,14 раза и в 2,42 раза приводит к росту «пиковых» доходов соответственно в 3,5 раза (кривая D) и в 4 раза (кривая E). Следует также отметить, что для лиц, получивших более серьезное и качественное образование, вместе с ростом их «пиковых» доходов в трудоспособном возрасте растет и средняя величина аннуитетов (ежегодных платежей), которые они получают после выхода на пенсию.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ХАРРОДА — ДОМАРА

Исходя из кейнсианской модели макроэкономического равновесия, в краткосрочном периоде сбережения равны инвестициям, в долгосрочном же периоде они не совпадают. Экономисты —

англичанин Р.Ф. Харрод и американец Е.Д. Домар — одновременно предложили модель для анализа экономического роста в долгосрочном периоде в рамках кейнсианских воззрений (в настоящее время она известна как модель Харрода — Домара):

$$G = s : c.$$

где G — темпы экономического роста;
 s — доля сбережений в совокупном доходе;
 c — коэффициент капиталоемкости (отношение капитала к выпуску продукции).

Из данной модели можно вывести, что темпы роста находятся в прямой зависимости от s , так как чем больше чистые сбережения, тем больше могут быть инвестиции; темпы роста находятся в обратной зависимости от c — коэффициента капиталоемкости: чем он выше, тем ниже темпы экономического роста.

Можно рассчитать s и c из данных статистики, следовательно, используя модель Харрода — Домара, можно с известной долей вероятности прогнозировать будущие темпы экономического роста. Однако при этом она имеет слишком высокую степень агрегирования показателей, чтобы служить точным инструментом. Это, скорее, полезный инструмент теоретического анализа для разработки экономической политики.

Исследователи подметили и другой недостаток данной модели. Согласно допущениям темп роста, обеспечивающий полную загрузку мощностей, определяется одной группой факторов, а темп роста, обеспечивающий полную занятость, — другими. Их совпадение — редкий случай, и модель его не предусматривает. Замещение факторов «труд» и «капитал» не предполагается. Экономика в модели Харрода — Домара балансирует на лезвии ножа. Задача создания устойчивых темпов роста лежит вне этой модели.

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СОЛОУ

Свое дальнейшее развитие и совершенствование рассмотренная теория получила в неоклассической факторной модели экономического роста Роберта Солоу, которая уже предполагает замещение факторов производства, так как изменяются относительные цены на них. По Солоу, инвестиции и сбережения определяют не темпы экономического роста, а соотношение между факторами капитал — труд и объемом производства на душу населения.

За основу своей модели Солоу взял простую производственную функцию, введя в нее уровень развития технологий (T):

$$Y = f(K, L, T).$$

Далее он предположил, что T в равной мере воздействует и на труд, и на капитал. Функция в этом случае получила следующий вид:

$$Y = T f(K, L).$$

На основании своего подхода и данных о развитии американской экономики за 1909–1949 гг. Солоу определил, что более 80% роста показателя выпуска продукции на отработанный человеко-час объясняется научно-техническим прогрессом.

Таким образом, если в модели Харрода – Домара НТП выступает как фактор, внешний по отношению к экономическому росту (экзогенный), то в модели Солоу он рассматривается уже как внутренний (эндогенный) фактор, органически присущий современному экономическому развитию. Это соответствует тому, что именно НТП выступает главным фактором экономического роста в долгосрочном периоде.

Последователь Солоу – американский экономист Э. Денисон, используя данные за 1929–1982 гг., сделал детальную разбивку НТП по отдельным компонентам и определил составляющие экономического роста. Э. Денисон указал на важность процесса накопления знаний, обеспечивающих почти $\frac{2}{3}$ вклада технического прогресса в производство. Оставшаяся $\frac{1}{3}$ этого вклада связана с более эффективным размещением ресурсов и, кроме того, с экономией факторов производства на единицу продукции. Такую экономию при увеличении масштабов производства обеспечивает также НТП (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Факторы роста национального дохода США (1929–1982 гг.)

Показатель	Среднегодовой темп прироста, %
Национальный доход	2,92
Совокупные затраты факторов	1,90
Труд	1,34
Капитал	0,56
Выпуск на единицу затрат	1,02
Знания	0,66
Размещение ресурсов	0,32
Экономия на масштабах	0,26
Прочее	0,03

Выводы, сделанные на основе эмпирических исследований, позволяют определить наиболее эффективный фактор производства. Понятия роста и прогресса связаны не только с необходимостью пополнения материально-вещественной основы производства, но все

в большей мере с накоплением знаний, повышением квалификации работников, без чего невозможно внедрение НТП.

Роберт Солоу (1924 г.р.) — американский экономист, нобелевский лауреат 1987 г. по экономике за разработку теории и методов измерения экономического роста. Закончил Гарвардский университет. Преподаватель Массачусеттского технологического института. Был членом Совета экономических консультантов при президенте Дж. Кеннеди, директором Федерального резервного банка Бостона. Свои новаторские идеи излагал в основном в научных статьях. Так, модель экономического роста он впервые представил в 1956 г. в своей знаменитой статье «Вклад в теорию экономического роста».

«ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА» ФЕЛПСА

Модель Солоу была использована экономистами для ответа на вопрос: каким же должен быть оптимальный экономический рост? Американский экономист Эдмунд Фелпс ответил на этот вопрос в работе «Басня для тех, кто занимается экономическим ростом», в которой рассматривал экономические проблемы придуманного им королевства Соловики (по имени Солоу). Фелпс сформулировал так называемое «золотое правило накопления капитала». Его суть состоит в том, что каждое поколение должно сберечь для будущих поколений такую долю дохода, которую оно получило от предыдущих. Иными словами, ставка процента должна быть равна темпу роста населения. В этом случае траектория экономического роста и будет оптимальной. Иногда «золотое правило» называют правилом «биологической ставки процента».

6.3. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время значение НТП как фактора экономического роста необычайно возросло, поскольку появились и внедряются в практику такие научно-технические достижения, которые осуществляют переворот в производстве и обществе.

СУЩНОСТЬ НТП

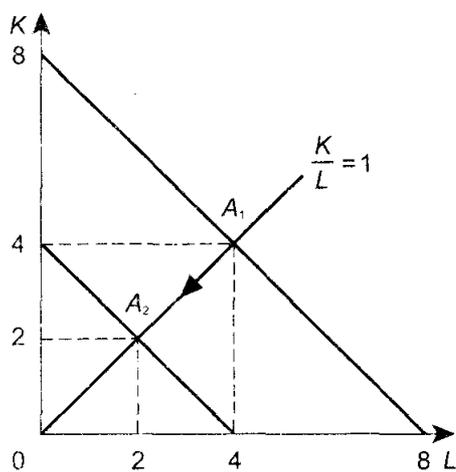
Под научно-техническим прогрессом понимается внедрение новых, более совершенных технологий, освоение новых эффективных методов организации производства и управления, что в конечном итоге приводит к новому качеству (к более высокому результату) использования названных факторов производства. То есть научно-технический прогресс, действуя через каждый фактор в отдельности, в целом дает синергетический эффект.

НТП увеличивает возможности производства по созданию новых товаров, способствует улучшению качества уже освоенной продукции, позволяет решить многие производственные проблемы. Страна, широко применяющая научно-технические новшества, обладает большими возможностями экономического роста.

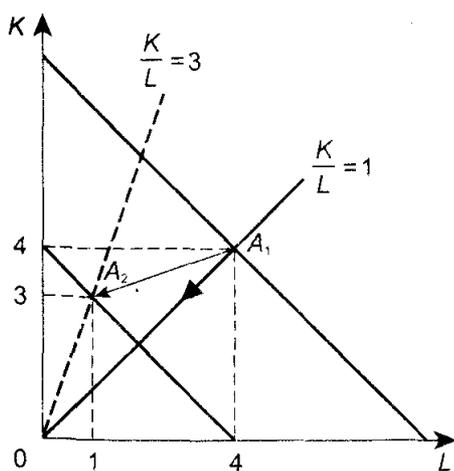
МОДЕЛЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА ХИКСА

Общепризнанной является модель технического прогресса английского экономиста, лауреата нобелевской премии Джона Хикса. В своем анализе он рассматривает два фактора экономического роста — труд и капитал и выделяет три типа научно-технического прогресса: **нейтральный**, **трудосберегающий** и **капиталосберегающий**.

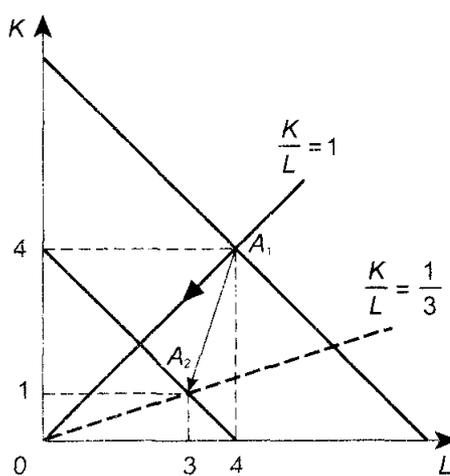
Нейтральный НТП основан на таких технологиях, которые одновременно и в равной мере сберегают труд и капитал (рис. 6.3а). При трудосберегающем НТП обеспечивается большая производительность капитала, чем труда (рис. 6.3б). В случае капиталосберегающего НТП в большей степени растет производительность труда, чем капитала (рис. 6.3в).



(а) Нейтральный



(б) Трудосберегающий



(в) Капиталосберегающий

Рис. 6.3. Модели НТП Хикса:
K — капитал; L — труд

Джон Ричард Хикс (1904—1989) — английский экономист, нобелевский лауреат (1972 г.). Преподавал и занимался исследованиями в Лондонской школе экономики, в Манчестерском и Оксфордском университетах. Хиксу принадлежит идея — использовать анализ кривых *IS—LM*, известных читателю по предыдущим главам учебника, в качестве инструмента кейнсианской теории. Кроме трудов по теории общего равновесия ему также принадлежат работы в области теории экономики благосостояния, теории экономических циклов, потребления и роста. Нобелевской премии он удостоен за «пионерный вклад в теорию общего экономического равновесия и теорию благосостояния».

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СДВИГ

Поскольку НТП в его различных проявлениях представляется важнейшим фактором современной экономической динамики, попытаемся более основательно присмотреться к тому, что происходит в этой области. Конец XX — начало XXI в. со всей наглядностью показали, что в наиболее развитых странах наступил новый этап НТП, или технологический сдвиг. Что же является главным для данного момента, подобно паровой машине Уайта для промышленной революции XVIII в.? Это прежде всего информационно-компьютерные технологии во всех их проявлениях — от суперкомпьютеров до микропроцессоров и скромных микрокалькуляторов.

Революционным феноменом для современного этапа является производство, распределение, обмен и потребление информации. Информационный комплекс стал тем рычагом, который преобразует всю экономику, ее структуру, характер и содержание труда, а также и жизнь людей. Это совершенно новый этап в общественном разделении труда.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО

Значение информации в современной экономике и обществе в целом необыкновенно возросло. Теоретики постиндустриального и информационного общества Д. Белл, П. Дракер, З. Бжезинский, А. Тоффлер¹ и др. 25—30 лет тому назад предвидели переход

¹ *Bell. D.* The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y., 1976; *Brzezinski Zb.* The Story of the Information Technology Revolution. Cambridge ma., 1988; *Drucker P.* Post-Capitalist Society. N.Y., 1993; *Between Two Ages.* N.Y., 1970; *Toffler A.* The Third Wave. N.Y., 1980.

к иному типу производства и общества на базе новых (особенно компьютерных) технологий. Сегодня этот переход — свершившийся факт. В начале XXI в. завершается создание единой информационной системы планеты. Ведущая роль информации в этом процессе очевидна. Причем речь идет как о технической, так и о содержательной ее стороне — о знаниях.

Разумеется, информатизацией не исчерпывается характеристика современной экономики. Поэтому информационную экономику можно рассматривать как часть экономики постиндустриальной, которая определяется прогрессом науки и техники, сделавшим основой технико-экономического развития высокие технологии. При этом ядром экономики этого типа служит превращение информационных продуктов и услуг в объект производства и потребления.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕТИ

Особое значение имеют Интернет и новейшие технологии связи. Вводятся в эксплуатацию спутниковые системы связи нового поколения, объединяющие телевидение, телефонию и подключение к Интернету. Число пользователей Интернета в 1993 г. составляло 0,5 млн, в 1997 г. — более 80 млн. В 2006 г. число абонентов этой системы достигло 1 млрд 200 тыс. Интернет превратился в информационно-технологическую среду мирового бизнеса.

По данным экспертов, общая стоимость мирового производства, связанного с Интернетом, в 2003 г. достигла 2,8 трлн дол., что составило примерно 7% мирового ВВП этого года и превысило объем ВВП таких стран, как Германия, Франция или Великобритания. Затраты на пользование Интернетом в 2003 г. составили примерно 1,5 трлн дол. в год¹. (В России к этому моменту используют Интернет лишь 3% населения.)

Интернет стал основой для такой масштабной революционной инновации, как электронная торговля. Самыми быстрыми темпами электронная торговля развивается в Европе: по некоторым данным, в 2003 г. они составили 18%. По мнению экспертов, электронный бизнес между компаниями будет развиваться быстрее, чем предоставление фирмами услуг через Интернет отдельным потребителям. Доходы от первого вида деятельности будут в 6 раз превышать доходы от электронной торговли с участием частных лиц².

¹ БНИКИ 16 мар., 2000, № 29 (8073).

² Там же.

Таким образом, в настоящее время можно считать успешно разрешенными основные технологические проблемы, ранее сдерживавшие воплощение сложных алгоритмов управления, — созданы качественные каналы связи (в том числе световоды) и практически безграничные вычислительные мощности. Однако препятствий дальнейшему прогрессу в строительстве систем еще множество: создание и развитие информационных сетей, организация диалога человека с машиной и др.

В настоящее время информационные системы выделяются как подсистемы в относительно самостоятельные единицы. Возникают иерархии экономических систем: производственные, коммуникационные (транспортные, информационные), финансовые. В то же время информационные потоки наряду с финансовыми пронизывают всю производственную и торговую деятельность компаний, образуя системы обратных связей.

Известный теоретик информационного общества, социолог М. Кастельс приходит к еще более далекоидущему выводу: «Исследование зарождающихся социальных структур позволяет сделать следующее заключение: в условиях информационной эры историческая тенденция приводит к тому, что доминирующие функции и процессы все больше оказываются организованными по принципу сетей. Именно сети составляют новую социальную морфологию наших обществ, а распространение сетевой логики в значительной мере сказывается на ходе и результатах процессов, связанных с производством, повседневной жизнью, культурой и властью»¹. Сетевая структура представляет собой комплекс взаимосвязанных узлов. Причем конкретное содержание каждого узла зависит от характера той конкретной сетевой структуры, о которой идет речь.

ПОНЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ

В современной экономике особую роль играет информация, которая производится, накапливается, передается, образуя информационные потоки и сети. Прежде чем обратиться к некоторым чертам информационной экономики, остановимся на самом понятии информации.

¹ Castells M. The Rise of the Network Society. Malden-Oxford, Blackwell Publishers, 1996. Цит. по: Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1998. С. 494. А также: Кастельс М. Информационная эпоха. М., 2000.

В экономической литературе термин «информация» получил широкое распространение, однако он толкуется неоднозначно. В «Экономической энциклопедии» дается наиболее обобщенное определение и описание этого понятия: «Информация (от лат. *informatio* — осведомлять), в общем виде — содержание связи между взаимодействующими объектами... Информация есть выражение некоего различия, разнообразия. Это положение восходит к наиболее общему подходу (в методическом отношении вполне продуктивному), связывающему информацию с упорядоченным отражением. Таким образом, речь должна идти не только о содержании отражения, но и о его форме, о разнообразии способов модуляции, кодирования и т.д. В соответствии с таким рассмотрением информации она трактуется как мера упорядоченности, организации (негэнтропийный подход)»¹. Существуют различные виды экономической информации. Условно в структуре экономической информации различают общэкономическую, статистическую, конъюнктурную, коммерческую, финансовую и др.

ИНФОРМАЦИЯ КАК НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС

Информация является одной из составляющих экономической системы. Более того, ни одна система не может существовать без информационных потоков. Нарушения в информационных потоках, их недостаточность приводят к сбоям в системах и к потерям в эффективности и прибыльности, к снижению экономической динамики. Информация становится неотъемлемым элементом в процедуре принятия решений, в особенности в менеджменте и маркетинге. Ее наличие или отсутствие является фактором, определяющим свободу выбора в принятии решений наряду со свободой предпринимательства и свободой выбора как со стороны потребителей, так и со стороны производителей.

В информации заключаются определенные знания. Поэтому сегодня она стала одним из видов ресурсов, важнейшим условием производства. Известный специалист по менеджменту П. Дракер отмечает: «Традиционные «факторы производства» — земля (т.е. природные ресурсы), рабочая сила и капитал — не исчезли, но приобрели второстепенное значение. Эти ресурсы можно получать, причем без особого тру-

¹ Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И. Абалкина. М. : Экономика, 1999. С. 253.

да, если есть необходимые знания. Знание в новом его понимании означает реальную полезную силу, средство достижения социальных и экономических результатов»¹.

НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Намечается новый технологический сдвиг, который способен полностью преобразовать ныне существующие экономические системы. Он уже получил название «нанотехнологическая революция». Поскольку масштабы и глубина ее последствий столь огромны и значительны, а известно о ней широкой публике не очень много, то позволим себе привести фрагменты из научной статьи специалистов².

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует. По аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка нанометра, т.е. одной миллиардной доли метра. Это ничтожная величина, в сотни раз меньшая длины волны видимого света и сопоставимая с размерами атомов. Поэтому переход от «микро» к «нано» — не количественный, а качественный, означающий скачок от манипуляции с веществом к манипуляции отдельными атомами.

В 1986 г. был создан атомно-силовой микроскоп, позволяющий, в отличие от туннельного, осуществлять взаимодействие не только с проводящими, но и с любыми материалами. При помощи туннельного микроскопа стало возможным «подцепить» атом и поместить его в нужное место, т.е. манипулировать атомами, а следовательно, непосредственно собирать из них любой предмет, любое вещество.

С 1994 г. начинается применение нанотехнологических методов в промышленности.

Стремительное развитие науки и техники, осуществляемое на основе развитой нанотехнологии, называют **наноиндустриальной революцией**.

В Японии ежегодно ведутся работы примерно по 12 нанотехнологическим проектам. Крупнейшим в 1992 г. был «Angstrom Technology Project» — самый значительный из серии проектов, направленных на разработку приборов нанометрового размера (стоимость 185 млн дол., рассчитан на 10 лет). В его реализации участвуют 50—80 фирм. Можно отметить также проект «Atom Craft Project», связанный с атомной сборкой, — проект квантовых функциональных приборов и др.

¹ *Drucker P.* Post-Capitalist Society. N.Y., 1993. Цит. по: Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология // под ред. В.Л. Инноземцева. М.: Academia, 1999. С. 95.

² *Чумаченко Б., Лавров К.* Нанотехнологии — ключевой приоритет обозримого будущего // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 5.

Во Франции открыт клуб нанотехнологов, объединяющий ученых и промышленников различных отраслей. В Великобритании издаются журналы «Нанотехнология» и «Нанобиология», а в 1998 г. состоялась пятая Международная конференция по данным проблемам.

Что касается России, то по масштабам фундаментальных и прикладных исследований в области нанотехнологий она отстает от ведущих стран. Тем не менее в ряде институтов Российской академии наук проводятся серьезные работы в этой сфере. Так, в Физико-техническом институте им. А.Ф. Иоффе под руководством нобелевского лауреата Ж. Алферова осуществляются передовые разработки наногетероструктур, получившие международное признание.

Можно выделить три направления, тесно связанных между собой:

1) изготовление электронных схем (в том числе объемных) с активными элементами, чьи размеры сравнимы с размерами единичных молекул или атомов;

2) разработка и изготовление наномашин, т.е. механизмов-роботов величиной с молекулу, использование которых открывает перед человечеством невиданные перспективы;

3) непосредственная манипуляция атомами и молекулами и сборка из них всевозможных материалов (как здание собирается из кирпичей). Эта задача в свою очередь распадается на две концепции. Первая — перестройка имеющихся структур (например, перестроив порядок атомов в угле, можно изготовить алмаз). Вторая — сборка большего из меньшего (так, используя молекулы воды и углекислого газа, можно изготовить из них сахар или крахмал, как это делают растения).

Все это постепенно входит в жизнь. В некоторых областях промышленности нанотехнологический контроль изделий и материалов (буквально на уровне единичных атомов) стал обыденным. Реальный пример — DVD-диски, производство которых было бы невозможно без нанотехнологического контроля матриц.

Что касается **наномашин**, то они способны коренным образом изменить среду обитания человека. В 1992 г. Эрик Дрекслер, один из идеологов нанотехнологий, нарисовал картину обозримого будущего. Будут ликвидированы голод, болезни, загрязнение окружающей среды и многие другие, стоящие перед человечеством глобальные проблемы. Ключом к этому станут крошечные машины размером с молекулу, обладающие способностью к самовоспроизведению. Используя в качестве строительного материала атомы, они смогут производить все необходимое с недостижимой ранее эффективностью.

В основе разработки наномашин лежит простая идея. Хотя средства для манипуляций отдельными атомами имеются и сейчас, вряд ли их можно «напрямую» применить для того, чтобы собрать что-то конкретное для практического использования, хотя бы из-за количества атомов, которые придется «монтировать». Однако возможностей существующих технологий уже достаточно, чтобы соорудить из нескольких молекул некие простейшие механизмы, способные при помощи управляющих сигналов извне (акустических, электромагнитных и пр.) манипулировать другими молекулами и создавать себе подобные устройства или более сложные механизмы. Те в свою очередь смогут изготовить еще более сложные устройства и т.д. В конеч-

ном итоге этот экспоненциальный процесс приведет к проектированию молекулярных роботов — механизмов, сравнимых по размерам с крупной молекулой и обладающих собственным встроенным компьютером. В разработке таких наноконьютеров нет ничего фантастического, активные электронные элементы подобных размеров уже получены в лабораторных условиях.

В результате мир коренным образом преобразится. Практически все необходимое для жизнедеятельности человека может быть изготовлено молекулярными роботами непосредственно из атомов и молекул окружающей среды (продукты питания — из почвы и воздуха, как их производят растения, кремниевые микросхемы — из песка). Очевидно, что подобное производство будет значительно более рентабельным и экологичным, чем нынешние промышленность и сельское хозяйство. Необходимо лишь снабдить наномшины сырьем и энергией, а все остальное они сделают сами (хотя в принципе ничто не мешает наномашинам самим добывать и сырье и энергию). Человечество получит исключительно комфортную среду обитания, где не будет места ни голоду, ни болезням, ни изнурительному физическому труду.

Что касается точных сроков начала реализации нанотехнологий в повседневной практике, то в ведущих лабораториях мира отдельные нанoelectronные элементы существуют уже сейчас, а более широкое применение, по оценкам специалистов, придется уже на первую четверть XXI в.

ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Характерной чертой современного экономического развития в рыночных системах является выдвигание инновационного процесса на первый план. Идет постоянное обновление технологий во всех сферах экономики, а не только непосредственно в производстве. Инновации становятся важнейшим фактором экономического роста.

Развитие экономики всегда зависело от внедрения новых технологий, но в течение длительного времени этот процесс проходил крайне медленно. В современных условиях и, особенно на рубеже веков, экономическое развитие приобрело *качественно* новый характер.

Определяющие его черты представляются следующими:

во-первых, инновационный процесс как процесс создания, распространения и использования инноваций оказался в центре качественных, количественных и структурных изменений в экономике;

во-вторых, инновационный процесс превращается в постоянно действующий фактор экономического роста;

в-третьих, скорость изменений в экономике беспрецедентно высокая.

В целом рыночная экономика развитых стран перешла к инновационному типу развития. Следует особо обратить внимание на значение сближения процессов получения знаний, технического прогресса и внедрения новшеств.

Инновации представляют собой внедренные в производство или в сферу услуг новшества в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий, которые качественно отличаются от своих аналогов (или не имеют аналогов).

Понятие инноваций (новаторства) впервые ввел в научный оборот австрийский экономист Й. Шумпетер. Его понимание инноваций более широкое, чем приведенное выше определение. Он писал: «Форма и содержание развития в нашем понимании в таком случае задаются понятием „осуществление новых комбинаций“».

Это понятие охватывает следующие пять случаев:

1) изготовление нового, т.е. еще не известного потребителям, блага или создание нового качества того или иного блага;

2) внедрение нового, т.е. данной отрасли промышленности еще практически не известного, метода (способа) производства, в основе которого необязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;

3) освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;

4) получение нового источника сырья или полуфабрикатов равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать;

5) проведение соответствующей реорганизации, например обеспечение монопольного положения (посредством создания треста) или подрыв монопольного положения другого предприятия»¹.

ЧЕЛОВЕК-НОВАТОР

Й. Шумпетер считал, что предпринимательские способности — это фактор экономического роста, отмечая при этом, что они становятся источником нестандартных решений, которые обеспечивают своевременную переструктуризацию производства, кор-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 159.

ректировку его масштабов исходя из меняющихся требований рынка. Тем самым предприниматель выступает как новатор и ускоряет экономическое развитие.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Йозеф Шумпетер (1883—1950) — выдающийся экономист, который не может быть отнесен ни к одной экономической школе, настолько своеобразны его взгляды. Он внес большой вклад в изучение проблем экономического развития, включая такие аспекты, как экономическая динамика (кризисы, циклы, экономический рост), воспроизводство, будущее капиталистической экономики как системы и др. Его важнейшая работа так и называется «Теория экономического развития». Шумпетер считал, что переход экономической системы от статического равновесия к динамическому развитию в первую очередь определяется внедрением инноваций. Скачкообразное развитие экономики объясняется инновационными волнами. При жизни теория Шумпетера не была воспринята широкими кругами экономистов. Он опередил свое время.

Инновационный тип экономического развития требует особых качеств у работников самого разного уровня. Для осуществления инноваций необходим человек-новатор, способный к такого рода деятельности. Дж.Н. Ландрем на основе исследования деятельности ряда выдающихся предпринимателей-новаторов (Т. Эдисона, Б. Гейтса, Т. Тернера, А. Мориты, С. Хонды и др.) выделяет черты, присущие им:

- стремление к изменениям, к «созидательному разрушению»;
- бунт против традиций;
- любознательность;
- «работа превыше всего»;
- непоколебимый оптимизм;
- харизматическое лидерство, умение влиять на людей;
- стремление к риску в работе и в жизни;
- предприимчивость;
- новаторское предвидение¹.

Новаторство требует и особого типа мышления, способности видеть проблемы по-новому. Э. Боно в связи с этим сравнивает творческое и новаторское (креативное) мышление: «Взгляд с разных сторон значительно отличается от творческого мышления. Я довольно много работал с деятелями искусства. Творческие работники оказались не слишком способными смотреть на проблему художественного плана «с разных сторон». Мастера искусств, несомненно, необходимы для

¹ Ландрем Дж.Н. Тринадцать мужчин, которые изменили мир. Ростов-на-Дону : Феникс. С. 8—48.

общества, так как их манера восприятия отличается от образа мышления других людей, однако художник тоже может быть ограничен рамками своего канала восприятия. Он не обладает гибкостью мышления, характерной для человека, который способен взглянуть на проблему с разных сторон, постоянно изменяя методики мышления и по-новому анализируя ситуацию»¹.

ПАРАДОКСЫ НОВАТОРСТВА

Инновационная деятельность содержит «парадоксы новаторства в бизнесе», которые, по Ландрому, состоят в следующем. Во-первых, «наиболее вероятно создать такую инновацию, которая имеет тенденцию к застою. И наименее вероятно создать такую концепцию, которая действительно имеет тенденцию к новизне». Во-вторых, «те, кто лучше всего оснащен для осуществления изобретений и внедрения инноваций, имеют тенденцию к застою; те же, у кого меньше возможностей, становятся самыми известными инноваторами в мире». Такое положение связано с тем, что крупные, уже состоявшиеся компании заинтересованы в сохранении статус-кво, т.е. в защите существующих продуктов, услуг и технологий, а не в переменах.

Препятствием на пути перемен являются традиционные руководители, которым присущи соответствующие черты:

- самонадеянность как обратная сторона уверенности;
- мышление категориями сегодняшнего дня;
- уверенность в собственной непогрешимости и правильности суждений;
- количественное мышление как результат работы с крупными объектами и большими контингентами людей;
- нетерпимость к проявлению индивидуализма, самостоятельности;
- боязнь риска;
- нетерпимость к инновациям.

Чтобы оказаться на гребне развития в условиях инновационного типа экономики, передовые компании мира на ближайшие 10–15 лет ставят перед собой следующие задачи:

- на основе приоритетных направлений развития науки, техники, технологии, управления и образования достичь оптимального уровня конкурентоспособности, создав производственные системы нового

¹ Боно Э. Создай себе удачу. Минск : Попурри, 1999. С. 18, 51–60, 67.

поколения, работающие в режиме так называемого нововведенческого конвейера;

- объединить гибкость и адаптивность мелкосерийного производства с высокой производительностью труда массового производства;

- наладить производство и сбыт новой продукции через создание в рамках крупных компаний небольших нововведенческих (венчурных) фирм;

- внедрять новые методы управления, соответствующие инновационному типу экономического развития, т.е. инновационный менеджмент.

6.4. ХОЗЯЙСТВЕННАЯ СТРУКТУРА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ

СТРУКТУРНЫЕ ДИСПРОПОРЦИИ

Структура народного хозяйства России, сложившаяся ко времени перехода к рынку, характеризовалась несбалансированностью и в частности межотраслевой диспропорциональностью. Начиная с периода индустриализации в стране получили гипертрофированное развитие отрасли первого подразделения (производство средств производства) при отставании остальных секторов производства. Ограниченный приток капиталовложений во второе подразделение, производящее предметы массового потребления, оборачивался неспособностью удовлетворить в полной мере потребительский спрос.

Ситуация во многом объяснялась военно-оборонной направленностью развития производства, что поглощало значительные ресурсы, обескровливая экономику, и вело к отставанию отраслей, не работающих непосредственно на военно-промышленный комплекс.

Для России характерна неоднородность отраслей по эффективности. В экономике страны наблюдается технологическая многоукладность, связанная с параллельным сосуществованием доиндустриального с большой долей ручного труда, индустриального и постиндустриального производства. Постиндустриальное производство связано с освоением космоса, компьютерно-информационными технологиями, с работой АЭС. Несбалансированность по эффективности имеет место и во внутриотраслевой структуре страны, поскольку командно-административная система оберегала планово-убыточные предприятия.

Для экономики России характерен консерватизм имеющейся производственной структуры, представленной крупными предприятиями

ями, к тому же зачастую монополистами. Во всем мире малый бизнес показывает более высокие возможности структурных перестроек, связанных с необходимостью перепрофилирования производства. Российские предприятия, ориентированные на удовлетворение спроса почти всех отраслей экономики, оказались недостаточно гибки и адаптивны к переменам.

Подавляющая часть отраслей в России представлена предприятиями-монополистами. Огражденный от угрозы конкуренции на внутреннем рынке монополизированный сектор демонстрирует недостаточную восприимчивость к нововведениям. Он менее последователен в проведении политики в области НИИ и повышения качества выпускаемых товаров.

ИЗНОС ОБОРУДОВАНИЯ

Воспроизводственная структура российской экономики не была приспособлена к решению задач перехода на интенсивные факторы экономического роста, в особенности это касается обновления производственного аппарата. В настоящее время средний срок службы активной части фондов в России достигает 25–26 лет, что указывает на относительно меньшие возможности экономики, по сравнению с потенциальными, развиваться на основе НИИ.

Степень износа оборудования в промышленности достигла почти 53%¹. Для того чтобы обновить основные производственные фонды и вывести их на уровень мировых стандартов, требуются огромные капиталовложения. Для их реализации нужны многие годы.

СБЕРЕЖЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ

Оценка эффективности воспроизводственной структуры экономики России должна осуществляться с позиций сберегательного процесса, способного пополнить кредитные ресурсы страны и финансировать капиталовложения. Россия пока не может обеспечить большинство своих граждан доходами, уровень которых вел бы к значительным сбережениям в большинстве семей. Тем не менее Россия далеко не в полной мере в состоянии использовать имеющиеся сбережения для финансирования инвестиционного процесса. Только около трети сбережений может сегодня стать источником развития народного хозяйства. Это связано

¹ Вопросы экономики. 2000. № 7. С. 7.

с неэффективной формой личных сбережений, которые в значительной степени хранятся дома, к тому же в валютной форме (доллары и евро).

Последствием этого становится сокращение возможностей аккумулировать эти средства и использовать их в качестве ссудного капитала. Недостаточное предложение денег повышает ставку банковского процента, что делает кредит малодоступным для производства, для инвестиционного процесса. Валютная же форма сбережений усугубляет антиинвестиционные тенденции, так как способствует обесценению национальной валюты, национального денежного капитала, делая невыгодными долгосрочные вложения.

Падение доходности предприятий из-за их низкой адаптивности к требованиям рынка, а также невозможность в полной мере сомкнуть сберегательный и инвестиционный процессы привели к падению доли накопления в национальном доходе. Она опустилась до 15%, в то время как в период бывшего СССР колебалась в пределах 25–30%. Развитые рыночные страны добивались экономического роста и при такой норме накопления. Но они опирались при этом на высокую эффективность капиталовложений. Для России на ближайшую перспективу повышение уровня эффективности инвестиционного процесса является одной из самых трудных и актуальных задач.

СПАД ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Воспроизводственная структура в период начальных шагов перехода к рынку в значительной степени утратила способность не только к расширению производства, но и к обеспечению его непрерывного характера. Было нарушено единое экономическое пространство со сложившимися десятилетиями, хотя и неэффективными, хозяйственными связями. Это обернулось глубоким спадом производства. Процесс согласования работы между поставщиками и потребителями пришлось налаживать заново, что не позволяло за короткий срок ликвидировать несбалансированность хозяйственных связей между предприятиями.

Система координации предприятий, имевшая место в условиях планово-централизованной экономики, распалась. А рыночная инфраструктура, которая призвана обеспечить мобильность ресурсов, сразу не была создана. Сегодня Россия уже располагает сетью коммерческих банков, биржами, торговыми домами, страховыми обществами. Однако перемещение ресурсов между отраслями, сферами хозяйства, регионами все еще затруднено. Причина тому – монопо-

лизация, коррумпированность и криминализация экономики, создающие препятствия для притока новых капиталов, дороговизна рынка жилья, тормозящая процесс перемещения трудовых ресурсов.

Российская действительность показала, что преобразования форм собственности не способны сами по себе привести к экономическому росту. По формальным признакам институциональные преобразования имели место. Однако они еще не наполнились в достаточной мере реальным содержанием, поскольку не был достигнут желаемый уровень модернизации и технического обновления производства, а также рост накопления. Преобразования в экономике не привели в реальный сектор донорские накопления, которые могли бы подпитывать экономический рост. Когда же накопления отсутствуют, никакие преобразования в системе стимулов не способны дать кардинальный толчок динамизму производства.

В настоящее время в России начиная с 1999 г. остановлено падение национального производства и наблюдается экономический рост. Сложность последующего развития заключается в обеспечении режима сбалансированного экономического роста, который предполагает формирование структуры хозяйства как межотраслевой, воспроизводственной и тому подобной, адекватной современным требованиям, диктуемым необходимостью возрождения экономики России.

НИЗКАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Однако в странах с переходной экономикой предложение не может приобрести необходимой эластичности и остается малоподвижным. Провозглашение перехода к рынку не подкреплялось единовременным созданием рыночных механизмов. Глубинные диспропорции в экономике сохранялись, так как при отсутствии развитых активных рыночных сил они не могли своевременно преодолеваться. Структурные диспропорции стали одним из источников высокой инфляции, которая является фактором макроэкономической дестабилизации посткоммунистических стран.

Мобильность ресурсов, необходимая для сглаживания диспропорций, не была задействована. Ведь рыночная инфраструктура фактически создавалась заново, а рынок капиталов изначально и вовсе отсутствовал. В результате приватизаций появились акционерные собственники. Но и их функционирование на рыночной арене не дало желаемой реакции на изменение конъюнктуры. Сказалось неумение новых рыночных субъектов адаптироваться к меняющимся условиям.

Экономика России при переходе к рынку оказалась в состоянии структурной несбалансированности и неспособной к быстрой перегруппировке ресурсов, что необходимо для позитивной динамики экономического роста. Предложение товаров и услуг в стране оказалось крайне неэластичным. Можно назвать несколько блоков хозяйственных проблем, обуславливающих низкую эластичность предложения в России.

НЕХВАТКА СВОБОДНЫХ КАПИТАЛОВ

Первый блок проблем – это недостаточность сберегательного процесса и капиталобразования, нехватка инвестиционного капитала. В результате сформировался крайне низкий уровень кредитных ресурсов у возникающих банков, что вело к удорожанию кредитов. Этот процесс сделал кредит труднодоступным для бизнеса, для его расширения и модернизации. Макроэкономическая ситуация стала неблагоприятной для преобразований в производственной сфере, необходимых для преодоления структурных диспропорций в стране.

Низкая эластичность предложения при переходе к рынку была вызвана также сложностью внедрения новых дорогостоящих ресурсоемких технологий, что связано с необходимостью освоения конкурентоспособных производств. Для решения столь серьезной задачи требуются значительные накопления, тем более что технический прогресс сегодня характеризуется высокой капиталоемкостью.

Итак, *Россия испытывает недостаток национальных накоплений при возросших требованиях к ресурсным источникам инвестирования.* Оба эти процесса происходят одновременно, замедляя перегруппировку структурных позиций предложения, столь необходимую для экономического роста. Это означает, что сложившиеся глубокие диспропорции привели к серьезному общему структурному неравновесию, которое консервировалось неразвитостью рыночных механизмов, слабостью конкурентной среды. Такая ситуация неизбежно обрекала нашу экономику на серьезные препятствия экономическому росту и на затяжной инфляционный процесс.

ИЗДЕРЖКИ ПРИВАТИЗАЦИИ

Второй блок – консервация низкой эластичности предложения – связан с процессом передела собственности. Приватизация, прошедшая главным образом под знаком дележа собственности ограниченным кругом политической хозяйственной элиты и кри-

минальными структурами, привела к руководству производством новых собственников, которые не стали эффективными рыночными субъектами. Они в основном нацеливали свои действия на личное обогащение за счет присвоения финансовых ресурсов своих предприятий. Кроме того, организационный процесс перемещения прав собственности, требующий определенного времени, исключал совмещение его с расширением производства. Бывшие собственники перестали вкладывать капиталовложения, а новые еще не вступили в свои права, и поэтому процесс инвестирования прерывался.

Приватизация в России осуществлялась в институциональном вакууме, что приводило к возможности неограниченного произвола администрации предприятий и бесправию производственного коллектива. Бесконтрольность со стороны государства за деятельностью вновь организованных акционерных обществ привела во многих случаях к переводу финансовых потоков этих хозяйств в карманы высших должностных лиц акционерных обществ. Рядовые акционеры оказались не подготовленными к новой для них роли — участников управления и выработки стратегии фирмы. Все это ослабляло производственный процесс, вело к стагнации реального сектора, затрудняло технические и технологические новации.

УТЕЧКА КАПИТАЛА

Утечка капитала из страны — третий блок — обедняет ресурсный потенциал экономического роста, консервируя техническую и структурную отсталость экономики. Его причины многообразны.

Высокие коммерческие риски в России, связанные с нарастанием инфляционных процессов, вызвали у значительной части бизнеса потребность сохранить имеющийся денежный капитал, защитить его от обесценения. Для этой цели осуществлялся перевод денежных активов в банки устойчиво развивающихся стран.

Преобладание в России нелегальных форм первоначального накопления капитала, зачастую имеющего криминальные корни, объективно обуславливало реальную опасность потери присвоенного богатства. Перевод его за рубеж уводил капитал от правоохранительных органов, действующих криминальных структур и волюнтаризма государства.

Сложности инвестирования в России, связанные с необходимостью решения глобальных задач перевооружения и отсутствием опыта стратегического инвестирования, отпугивали национальных владель-

цев капитала. Они предпочитали вкладывать средства в страны со стабильной экономикой. Такая стратегия обеспечивала им постоянное и устойчивое приращение капитала. Низкие риски подобного инвестирования оказались предпочтительней по сравнению с неопределенными надеждами скорого и масштабного умножения дохода.

ИЛЛЮЗИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Консервирование структурных диспропорций в народном хозяйстве, препятствующих экономическому росту, во многом определялось причинами и субъективным порядком. Субъективные причины консервации структурной несбалансированности связаны с экономической политикой государства. Можно назвать три аспекта экономической политики, которые усиливают консерватизм экономических процессов:

1) экономическая политика на первом этапе перехода к рынку была подчинена иллюзии решения текущих проблем за счет имевшегося тогда дефицита государственного бюджета и разбухания государственного долга;

2) экономическая политика строилась на основе стратегии преимущественного развития финансовой сферы, предполагая, что перенасыщение финансового рынка свободными деньгами заставит владельцев финансовых активов направить их в реальный сектор экономики;

3) государство пыталось создавать условия для формирования рынка без активизации его механизмов и в частности механизма банкротств, что тормозило процесс перехода на новые структурные рубежи, необходимые для экономического роста.

ПРОБЛЕМЫ ГОСБЮДЖЕТА

Дефицит российского государственного бюджета, который имел место на первом этапе перехода к рынку несколько лет назад, был зачастую связан и с объективным процессом снижения доходности предприятий, не сумевших провести перепрофилирование. Такие хозяйства оказались перед лицом кризиса сбыта и не смогли полностью реализовать свою продукцию, что снизило их выручку. Снижение их доходов означало для государства неизбежное последующее падение налоговых поступлений и возросший бюджетный дефицит.

Бюджетный кризис, столь долгие годы, вплоть до конца 90-х годов, бушевавший в России, создавал серьезные препятствия для эко-

номического роста, консервировал в стране устаревшую производственную структуру и не позволял повышать эластичность предложения.

БАНКРОТСТВА

Серьезным препятствием для модернизации экономики стало то обстоятельство, что переход к рынку осуществлялся вне использования его механизма очищения от отсталого и неэффективного производства. Болезненная процедура банкротства несостоятельных производителей по существу не была запущена. Нерешительность в проведении подобной политики объясняется высокими масштабами убыточности действующих предприятий, в настоящее время в промышленности убыточны 40% предприятий.

Отсутствие банкротств обернулось цепочкой неплатежей. Поскольку здоровые структуры имели своими партнерами несостоятельных производителей, они также становились формальными банкротами. Неплатежи в России создали так называемую **долговую ловушку**, при которой долговое бремя превысило способность предприятий к покрытию своих обязательств. Эта задолженность превратилась в дополнительный фактор снижения платежеспособного спроса предприятий, а потому и стратегии модернизации их производства. Кризис платежей стал огромным камнем преткновения, который перекрывает саму возможность процесса инвестирования.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕФОЛТА 1998 г.

В настоящее время Россия избавилась от иллюзий эффективно-го развития на основе бюджетного дефицита, за счет государственного долга. Дефолт в августе 1998 г. обрушил финансовый рынок, гипертрофированное развитие которого уводило капиталы из реального сектора. Однако проблема задействования механизма банкротств осталась нерешенной.

Дефолт 1998 г., обесценив национальную валюту, сократил на российском рынке часть импорта, что обеспечило конкурентоспособность национальных производителей, имеющих средства к импортозамещению. Они нарастили производство в результате использования ранее простаивающих мощностей. Это был рост пока еще без инвестиций. Однако он имел мультипликативный эффект: вызвал рост занятости, объем платежеспособного спроса и стимулировал дальнейшее предложение в потребительском комплексе. Безусловно, подобная тенденция улучшала возможности экономического роста.

Однако экономический рост имел своим источником не только конкурентные преимущества, вызванные дефолтом. В определенной мере его условия были сформированы раньше, поскольку к этому времени структурные деформации начали несколько сглаживаться. Многие предприятия уже приобрели навыки адаптации к рынку, осуществили определенное перепрофилирование до финансового кризиса, смогли его выдержать, а после кризиса заняли новые ниши на рынке, оставленные бывшими импортерами. В 1999 г. впервые после 1992 г. был отмечен рост частных инвестиций и ВВП. В последние годы экономика России характеризуется достаточно стабильными темпами роста на уровне 6–7% в год. Этому способствуют позитивные изменения, происходящие в ней (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Прирост инвестиций в основной капитал и ВВП (1999–2006 гг.)*

(в % к предьдущему году)

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Инвестиции в основной капитал	105,0	117,4	110,0	102,6	112,5	110,9	110,7	
ВВП	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4	

Тем не менее для достижения устойчивого качественного экономического роста в нашей стране по-прежнему актуальными остаются проблемы:

- повышения зрелости рыночных отношений;
- формирования конкурентной среды;
- дальнейших институциональных реформ, укрепления прав собственности;
- улучшения инвестиционного климата;
- качественного изменения структуры экономического развития.

В последнее время наметилась новая парадигма экономического роста. Еще недавно считалось, что локомотивом такого роста в стране могут быть экспортеры сырьевых ресурсов и их основа – топливно-энергетический комплекс. Подобное направление придает экономике сырьевой характер и консервирует техническое и технологическое отставание. Более того, получение так называемых «нефтедолларов» создает возможность сохранять в производстве неизменным уровень менеджмента и технологий. Это обстоятельство объективно ослабляет неотвратимость хозяйственных реформ.

* Данные сайта www.gks.ru

В долгосрочной перспективе более выгодной позицией является ориентация на инновационную деятельность. В России принято решение о создании национальной инновационной системы, что требует широкомасштабного развития инновационной инфраструктуры. Становым хребтом национальной инновационной системы, как и во всем мире, должны стать крупные корпоративные структуры. Но национальная инновационная система включает и развитие инфраструктуры для малого и среднего инновационного предпринимательства, инновационно-технологические центры, технопарки, инновационно-промышленные комплексы. Все это вместе должно в полной мере учитывать преимущества и особенности России в определенных областях, что позволит поднять уровень конкурентоспособности российской экономики и обеспечить индивидуализацию продукта и услуг, требуемую сегодня в экономике, основанной на производстве знаний.

Экономический рост может происходить и путем наращивания потенциала потребительских отраслей. Они реализуют конечный продукт и аккумулируют «живые» деньги. Спрос, исходящий от этих производителей, должен постепенно расширяться и распространяться на звенья последующей технологической цепочки. (Взаимодействие эффектов акселератора и мультипликатора.) Такой процесс расширяет объем инвестиционного спроса в стране.

Следует обратить внимание еще на одно очень важное направление роста инвестиционного спроса. Высокая изношенность оборудования, опасность аварий и остановки производства делает настоятельно необходимым обновление основных фондов. Отечественное станкостроение при таких условиях должно пользоваться государственной поддержкой и входить в так называемые точки роста, на которые распространяются приоритеты промышленной политики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте понятие экономического роста. Каковы его количественные показатели?
2. Что понимается под качеством экономического роста? Идентичны ли понятия «экономический рост» и «экономическое развитие»?
3. Классифицируйте факторы экономического роста. Определите, что понимается под интенсивным и экстенсивным ростом.
4. Дайте понятие макроэкономической эффективности. Каковы ее основные показатели?
5. Объясните, каким образом эффекты мультипликатора и акселератора раскрывают механизм экономического роста.

6. Какие возможности для анализа экономического роста дает производственная функция Кобба – Дугласа?
7. В чем своеобразие кейнсианского анализа экономического роста в модели Харрода – Домара?
8. Каков вклад Р. Солоу как представителя неоклассического направления в анализ проблем экономического роста?
9. Существует ли проблема границ экономического роста? Что является ограничителем роста в современных условиях?
10. Каков вклад научно-технического прогресса в экономический рост? Как его можно определить?
11. В чем заключаются проблемы экономического роста в России.

РАЗДЕЛ II

ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

- 7.1. Экономическая политика: истоки формирования
 - 7.2. Субъекты экономической политики
 - 7.3. Функции государства. Система целей макроэкономического регулирования
 - 7.4. Прикладные экономические цели
 - 7.5. Конфликты целей и методы их решения
- Контрольные вопросы
-

В теме 7 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- сложилась ли в современной России система взаимодействия государства, профсоюзов, союзов предпринимателей и политических партий в деле разработки экономической политики, учитывают ли они в своей деятельности различные экономические интересы;
 - выполняют ли российские профсоюзы свою роль как субъекты, формирующие экономическую политику правительства;
 - каково место союзов и других объединений предпринимателей в формировании целей экономической политики в России;
 - какие государственные институты играют главную роль в проведении экономической политики;
 - какие негативные традиции и психологические стереотипы поведения, сложившиеся в условиях командно-административной экономики, предстоит преодолевать россиянам. Как научиться овладевать навыками самоконтроля.
-

7.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ИСТОКИ ФОРМИРОВАНИЯ

УСЛОЖНЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ

Для развития рыночной экономики характерна такая закономерность, как тенденция к постоянному ее усложнению. В национальной экономике во взаимодействие вступает все большее число

объектов и субъектов экономических отношений. Этот процесс затрагивает все исторические этапы формирования и развития товарного производства: от периода зарождения простых форм рыночного обмена, становления рыночной экономики в национально-государственных рамках вплоть до современной эпохи вызревания сложнейших международных кооперационных форм.

Результатом взаимодействия рыночных сил и научно-технического переворота явился подъем рыночной системы на совершенно новый качественный уровень.

Первый этап усложнения рыночной системы был связан с промышленным переворотом конца XVIII — начала XIX в. На данном этапе в истории человечества произошло глубинное изменение характера социально-экономического развития. Основой для резкого взлета рыночных форм проявления экономики явилось внедрение методов массового производства товаров. Это было обусловлено в свою очередь переходом на машинное производство. Увеличение серийности выпуска позволило резко снизить затраты на единицу изделия. Удешевление продукции и повышение индивидуальных доходов (в том числе вследствие роста численности вовлекаемых в промышленное производство работников) привели к резкому расширению рыночного оборота.

Технический подъем произошел не случайно. Объяснить его лишь процессом накопления человечеством знаний нельзя. Научно-технические открытия в значительной мере всегда обусловлены быстро меняющейся экономической обстановкой. В период наращивания товарных сделок быстро повышается конкуренция, усиливается соперничество между производителями. Дополнительным фактором, усложняющим экономический процесс, стал прирост населения на сравнительно ограниченной и плотно заселенной территории Европы в XVIII—XIX вв. Экономическое пространство уплотнилось. Соперничество, стремление к более быстрому достижению лучших экономических результатов, сохранению своей производственной ниши подталкивали многих представителей делового мира к активному поиску новых технических и технологических решений.

Второй этап, начавшийся в конце XIX в. и продолжающийся до сего времени, основан на другой взаимосвязи социально-экономических процессов: между рыночным и государственным механизмами. Развитие хозяйственной системы на определенном этапе стало нуждаться в усилении поддерживающих и корректирующих мер государства. Задача последнего была в том, чтобы помогать рыночному механизму обеспечением его инфраструктуры системой правовых норм, условиями внешней и внутренней безопасности, устойчивой на-

циональной валютой, системой общественных благ. Такая инфраструктура нужна рыночному механизму для более эффективной его самореализации.

Государство начало выступать в новой экономической роли, обозначились контуры такого явления, как экономическая политика.

Однако эффект от различных сочетаний социально-экономических процессов (рынок — промышленная революция; рынок — государство) оказался столь высоким, что в первой половине XX в. динамизм экономики стал чрезмерным. А у хозяйственной системы еще не сложился механизм, который в процессе экспансии мог бы предупреждать о границах и пределах, необходимых для соблюдения общеэкономического равновесия. Разразился мировой экономический кризис 1929–1933 гг.

ВОЗРАСТАНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ ГОСУДАРСТВА

Первые ростки экономической политики были связаны со стратегией «точечного воздействия». В ее рамках как относительно самостоятельные направления практиковались: таможенная, аграрная, промышленная и социальная политика.

Первые пробные шаги в области экономической политики были сделаны еще в конце XIX в. Пример тому — Германия, опередившая в этом отношении многие страны. По указанию Отто Бисмарка было принято социальное законодательство, на основе которого возникла новая (ставшая затем «классической») сфера — социальное страхование. В 1883 г., в частности, законом было введено страхование по болезни, затем (1884 г.) — от несчастных случаев и, наконец, в 1889 г. — по инвалидности для промышленных рабочих и их пенсионному обеспечению.

Интерес к экономической роли государства проявился уже в то время столь активно, что экономисты пытались выделить закономерности его вмешательства в хозяйственную жизнь.

В конце XIX в. немецкий экономист Адольф Вагнер в своей книге «Финансовое хозяйство» выдвинул гипотезу, которая хотя и подверглась многократной критике, но продолжает получать фактические подтверждения. Вагнер сформулировал закономерность, которую, может быть, слишком громко назвал законом. Закон Вагнера гласит, что промышленное развитие должно сопровождаться ростом доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте.

Он выдвинул следующие обоснования закона:

■ развитие и усложнение общества требует от государства больших усилий по поддержанию закона и порядка;

■ спрос на услуги в области культуры и благотворительную деятельность растет быстрее, чем доходы, т.е. их эластичность по доходу больше единицы;

■ развитие монополий потребует более действенного и всестороннего контроля за их деятельностью.

В итоге экономического кризиса 1929—1933 гг. сложился вывод о том, что роль государственного участия в экономике необходимо поднять на качественно новый уровень, найти более эффективный вариант взаимосвязи двух социально-экономических явлений — рынка и государства. С учетом динамики рыночного механизма государственные меры должны были выйти за рамки нейтрального поведения в роли ночного сторожа или судьи на футбольном поле. Экономика стала нуждаться в более сложном комплексе государственных мер. Возникло явление, получившее название «экономическая политика» в современном ее понимании.

СИСТЕМА КОРРЕКЦИИ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА

В рамках новой стратегии государство резко расширило систему мер инфраструктурного характера. Одновременно новое качественное состояние рыночного производственного механизма требовало внешней коррекции со стороны государства.

Революцию в умах экономистов и политиков, а затем и широкой публики относительно роли государства в экономике совершил сразу после Великой депрессии Дж.М. Кейнс книгой «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.). О его теории, касающейся агрегатных моделей общего экономического равновесия, уже говорилось (тема 2). Кейнс, вопреки мнению классиков, показал, что конкурентная рыночная экономика не может автоматически поддерживать полную занятость (а этот вопрос находился тогда в центре внимания) в силу жестких ставок заработной платы и неэластичности инвестиций по ставке процента.

На практике, опираясь на теорию Кейнса, государственные органы в разных странах старались управлять совокупным спросом, экономисты стали применять макроэкономические модели для анализа национальной экономики.

К системе коррекции относятся меры по поддержанию макроэкономического равновесия в условиях дальнейшего роста рыночной экономики. Само понятие равновесия распространилось не только на экономические, но и на социальные элементы, что вызвано ростом самосознания граждан в ходе развития экономики. По-

требовалось существенное изменение и расширение системы социального страхования: по случаю безработицы, болезни, старости. Вмешательство государства приобрело не только региональный, но и общеэкономический, а несколько позднее — межстрановой, международный характер.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА И «ФИАСКО» РЫНКА

Важнейшей причиной того, что государство вынуждено вмешиваться в экономику, является наличие (наряду с частными) общественных благ. К ним относятся национальная оборона, защита окружающей среды и др. Они представляют собой товары и услуги, доступ к которым свободен для всех индивидов без дополнительных затрат. Потребление данных благ каким-либо членом общества не делает их недоступными для других. П. Самуэльсон определил свойства этих благ как неконкурентных и неисключительных в потреблении.

Общественные блага, как правило, предоставляются государством за счет средств налогообложения. Если эти блага предложить через рынок, то не произойдет повышения уровня производства, потому что в случае неисключительности рыночный механизм не работает, рынок в этом случае терпит «фиаско». На деле чисто общественные блага встречаются крайне редко, они обычно имеют смешанный частно-общественный характер и частично реализуются на рынке (например, образование).

МАСШТАБЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА

Какими же показателями принято оценивать масштабы экономической деятельности государства? По этому вопросу существует несколько решений. Например, в курсе марксистской политической экономии было принято использовать преимущественно статистические данные о доле занятых на государственных предприятиях и о доле продукции госпредприятий в общем объеме производимых благ.

В современной науке этот подход не отвергается, однако должным авторитетом он не пользуется. Наиболее репрезентативным показателем считается доля государственных расходов в ВВП, так называемая *государственная квота*. При этом за основу берется идея о том, что вся полнота деятельности государства наиболее полно отражается в масштабах его финансовых затрат, реализуемых через бюджет. Чисто

производственная деятельность государственных предприятий далеко не полностью отражает всю сферу экономической активности государства (например, в социальной области).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАК НАУЧНОЕ ПОНЯТИЕ

Экономическая политика государства представляет собой совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход экономических процессов, оказать на них влияние или непосредственно предопределить их результаты.

Определяя экономическую политику, надо иметь в виду несколько *принципиальных положений*.

1. Экономическая политика испытывает влияние двух факторов: изменения хозяйственной ситуации, с одной стороны, и перемены в экономическом мышлении — с другой. Оба момента взаимосвязаны, но в то же время обладают относительной самостоятельностью. По мере развития общества экономическое мышление неизбежно меняется, поскольку другими становятся представления людей об истинных и ложных ценностях. В связи с этим даже традиционные задачи нередко целесообразно решать с новых позиций.

2. Сложившаяся в развитых странах практика показывает: эффект экономической политики выше в том случае, когда сильнее осуществляется ориентация на имеющиеся в данной стране реалии (политических сил, уровень развития страны, ее производственно-технический потенциал, состояние социальной структуры, институциональный порядок общегосударственного и местного управления).

3. Экономическая политика является решающим средством поддержки политического курса власти.

Принцип вмешательства государства в рыночную экономику в общем плане ограничивается тем пределом, за которым начинается подрыв рыночного механизма. Этой проблемой интересовались многие экономисты. Нам наиболее известны те, кто выступал за всестороннее государственное регулирование экономики. Но следует знать, что имеются и другие школы, которые стоят на позициях экономического либерализма, считая, что государство следует ограничивать в его действиях. Рынок должен иметь несомненный приоритет.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Знаменем современного экономического либерализма стал глава австрийской экономической школы **Людвиг фон Мизес** (1881—1973). Он сформулировал основные постулаты этого направления: частная собственность, свобода, мир, равенство индивидов как личностей при неравенстве дохо-

дов, индивидуализм, демократия. Государство должно ограничиваться соблюдением перечисленных принципов¹.

Особое внимание проблеме соотношения рынка и государства уделял лауреат нобелевской премии **Фридрих фон Хайек** (1899—1988) — экономист неolibерального направления, принадлежащего к неоавстрийской экономической школе. Еще в 20—30-е годы XX в. он задался вопросом, почему неэффективно социалистическое планирование. Он пришел к выводу, что, в частности, дело заключается в невозможности для центральных планирующих органов собрать всю необходимую для планирования информацию. Хайек также критиковал позиции Кейнса и неокейнсианцев в связи с их чрезмерным превознесением роли государства в экономике².

Свое воплощение идеи либерализма в несколько усеченной форме нашли место в экономической модели США. И, как мы видим, небезуспешно.

СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В рамках экономической теории постепенно сложился самостоятельный раздел, посвященный роли государства и его взаимодействию с другими субъектами экономики. Практическое значение представляет собой совокупность конкретных мер по реализации государственного регулирования.

Задача научного исследования — систематическое и объективное изучение мотивов, действий, мер, нацеленных на формирование наиболее эффективного развития национальной экономики. Научный подход включает, например, разработку экономических моделей и прогнозов. Важной научной задачей экономической политики является также формирование экономического мышления в стране, в частности понимания того, что задача государства — лишь создание «рамочных условий», в пределах которых хозяйственные субъекты должны сами уметь находить наиболее рациональные решения.

В экономической политике можно выделить еще общеэкономическую и прикладную сторону. Общеэкономический подход к регулированию (поддержание макроэкономического равновесия) служит основой для прикладных разработок. К ним относится, например, создание конкретных проектов по оплате труда государственных служащих, строительству школ, вузов и т.д.

¹ *Мизес Л.* Либерализм. М., 2001; Теория и история. М., 2001; Человеческая деятельность. М., 2000.

² *Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок. М., 2001; Пагубная самонадеянность. М., 1992.

При использовании институционального и отраслевого критериев классификации принято также выделять такие направления деятельности государства, как аграрное, промышленное, внешнеэкономическое, транспортное и социальное.

В зависимости от функциональной ориентации можно обозначить конъюнктурный, структурный, ценовой, валютный, кредитный и финансовый варианты экономической политики.

Подытоживая сказанное, отметим, что экономическая политика — многоплановое явление, охватывающее целый ряд параметров. Чтобы достаточно полно усвоить эту категорию, необходимо четко и наглядно представлять себе совокупность всех взаимосвязанных компонентов: субъектов (осуществляющих проведение данной политики), ее целей, механизмов их реализации и, наконец, направлений регулирующих мер государства (рис. 7.1).

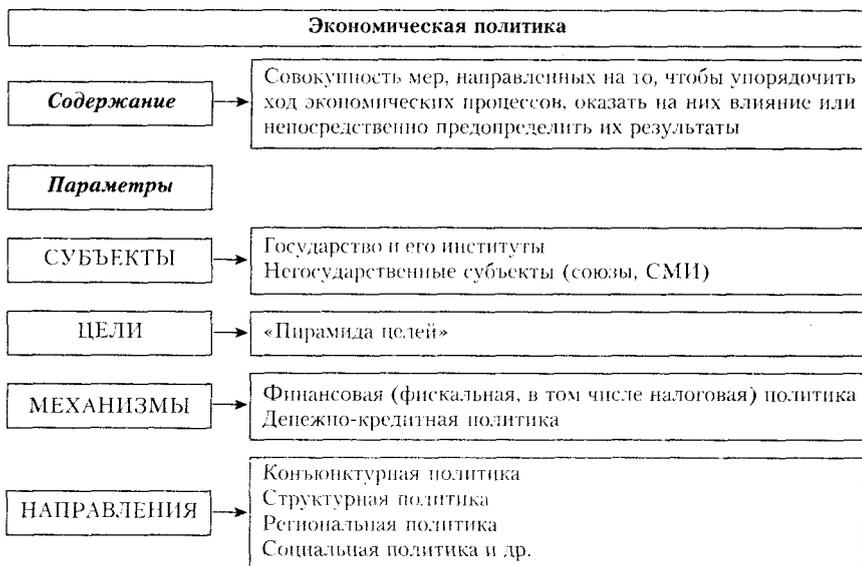


Рис. 7.1. Структурные элементы понятия «экономическая политика»

7.2. СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В отечественной экономической литературе под понятием «субъект экономической политики» обычно подразумевается само государство. Такой взгляд является упрощенным. В экономической теории применяется более широкий подход. Субъектов экономической политики несколько. К ним относятся: государство, включаемые в его

состав региональные, местные институциональные образования, а также негосударственные союзы, объединения.

Образ действий данных субъектов различен. Государство наделено экономической и политической властью. Союзы, объединения могут опираться лишь на свою экономическую силу. Законодательной власти у них нет.

ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Государство наделено властью именно для того, чтобы оно могло связывать между собой интересы различных групп, побуждать их проявлять активность для достижения определенных единых целей.

В рамках государственной системы управления существует разделение властных функций. На уровне парламента происходит обсуждение и принципиальное одобрение основных направлений экономической политики. Отвечает за ее проведение исполнительная власть — правительство. Оно в свою очередь передает права (и задания) по реализации политики институциональным органам.

Характер разделения функций зависит от типа организационно-политического построения самого государства. Оно, как известно, может иметь федеральную, конфедеральную, централизованную и другие структуры. В федерации принято различать три уровня субъектов экономической политики: федеральный, региональный и местный.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В условиях западной правовой системы существуют еще некоторые, близкие к государству структуры, которые также являются субъектами экономической политики. К ним относятся институты, имеющие так называемый публично-правовой статус. Самостоятельными учреждениями (как частные фирмы) они не являются и не входят в государственный управленческий аппарат как его составная часть. Им передаются определенные зоны управления, изъятые из сферы деятельности государственных управленческих структур. Например, к числу таких институтов в Германии относятся региональные управления по страхованию, Фонд выравнивания послевоенного бремени, система местных больничных касс. В Швейцарии такими ведомствами являются агентство по поддержке общественного транспорта, организации по противопожарной безопасности.

Подобные институциональные организации занимают среднее, промежуточное положение в экономике (между государством и частным сектором). Они созданы в связи с тем, что частные фирмы настроены обычно против чрезмерно прямой и активной регулирующей роли государства. Данная форма — компромиссный организационный вариант. В практике регулирования он играет относительно скромную роль.

В условиях России институтов такого правового уровня пока не существует. Возможно, на более высокой стадии рыночного регулирования отечественная система придет к аналогичному варианту построения своей структуры.

Среди субъектов экономической политики имеются также институты надгосударственного характера. Их функционирование связано с системой межгосударственных соглашений. Национальные органы власти передают им часть своих управленческих функций. Так возникает форма надгосударственной экономической политики. Наиболее яркий ее пример — деятельность Европейского сообщества.

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

К негосударственным субъектам экономической политики относятся различные объединения, выражающие интересы определенных слоев и групп населения. Это прежде всего профсоюзы, союзы предпринимателей, кооперативы и др. В проведении в жизнь социальных аспектов экономической политики определенную (правда, достаточно скромную) роль играют также религиозные и культурные организации.

Роль союзов предпринимателей в реализации экономической политики почти столь же велика, как и государственного звена. Основа этой роли — возможность организации группового давления, нажима на власти. Безусловно, направленность интересов частных групп может явно не совпадать с целевой ориентацией государства, которое теоретически ставит на первый план своей деятельности благосостояние общества. Не случайно поэтому между такими союзами и государством нередко возникает открытая борьба за проявление своих возможных властных функций.

В этой борьбе государство не всегда находится в привилегированном положении. Союзы предпринимателей (частично профсоюзы) имеют определенные преимущества благодаря своим умелым действиям в области рекламы, общественных связей. Они получают возможность воздействовать на систему выборов. Порой прямо оказывают давление

на членов парламента, а иногда сами стремятся к представительству в этом органе государственной власти. Тем самым для союзов создается возможность влияния на ход экономической политики «изнутри». В рамках парламента они стремятся обычно афишировать свои подходы в качестве высшей формы проявления интересов всего народного хозяйства. Это не что иное, как политический метод реализации частных экономических задач. Принято поэтому считать, что государству нужно постоянно учитывать всю совокупность групповых интересов, имеющихсся в обществе.

Вариант согласования интересов государства и экономических союзов, групп заключается в том, что этим объединениям может делегироваться из рук государства определенный круг функциональных задач. Например, в Швейцарии производственным объединениям дается право на проведение высококачественной профессиональной аттестации. Сельскохозяйственным союзам поручается задание на практическую реализацию сельскохозяйственной политики. В Германии корпорация ремесленников наделена полным правом на проведение экзаменов на звание подмастерья. Немалые права в соответствующей области переданы государством техническому контрольному объединению.

Кроме того, государство стремится находить варианты согласования своих интересов с деловыми союзами. Таким примером может служить система тарифных договоров, в реализации которой совместно участвуют и приходят к единым компромиссным решениям государство, профсоюзы и союзы предпринимателей.

Помимо государственных институтов и экономических союзов, которые непосредственно участвуют в проведении экономической политики, следует назвать также группы и институты, которые могут оказывать косвенное влияние на принятие решений по экономической политике. Речь идет о политических организациях, партиях, средствах массовой информации, влиятельных деятелях в области экономики, ученых и политиках, экспертных советах и, наконец, об общественном мнении. Степень влияния этих субъектов на характер экономической политики зависит от типа политической системы, ее структуры, стабильности, обстановки в стране.

Итак, сложившийся опыт проведения экономической политики в развитых странах показывает: понятие «экономическая политика» шире термина «государственное регулирование». Проводя экономическую политику, государство выступает инициатором, образно говоря, — дирижером достаточно большого оркестра. Успех действий по макроэкономическому регулированию не в тоталитарной власти государства,

а в его возможности рационально организовать совместные действия всех участников проводимой политики. Без кооперации с ними государство будет выступать в роли дирижера без оркестра.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:
в чем специфика российской экономической политики

В условиях современной России экономическая политика трактуется в основном однопланово. В отечественной экономической науке и практике еще не выработаны принципы регулирования процесса, в котором каждое звено экономики несет солидную ответственность за общее дело — достижение макроэкономической стабильности.

Причины этого разнообразны. Прежде всего, в стране еще жива старая традиционная установка: права и ответственность за воздействие на экономику в целом имеет только государство. Каждое звено управления экономикой в строго распределительной системе всегда обладало лишь интересом получить большую часть общего пирога. Соответственно этому сложилось и направление экономического мышления: успеть получить свое.

Кроме того, российская общественно-экономическая система пока не обладает должной степенью структурного многообразия. Например, в стране уже имеются независимо действующие профессиональные союзы, но их роль в экономической политике пока скромна. Российские профсоюзы только начали участвовать в этом процессе. Хороший пример последнего периода времени — разработка нового трудового законодательства (Трудовой кодекс Российской Федерации) при непосредственном участии и давлении со стороны профсоюзов.

Организованные по отраслевому принципу союзы предпринимателей только складываются. Это не случайно. Еще не сформировался в должном масштабе слой предпринимателей. Его постепенный количественный рост создаст предпосылку для вызревания деловых групповых интересов и воздействия на макроэкономическую стратегию экономической политики.

Наиболее активно действующими субъектами экономики являются в настоящее время такие государственные институты, как Министерство финансов, Министерство экономического развития и торговли, Центральный банк Российской Федерации.

Специфической особенностью российской обстановки является то, что все большую роль начинают играть политические группы влияния. Характерная черта данного фактора в том, что партии выступают, как правило, не с позиций согласования, компромисса, а, наоборот, с позиции противостояния. Внешне это реализовалось, в частности, в остром соперничестве в 90-х годах XX в. двух ветвей власти в Российской Федерации — между парламентом и правительством.

В западных странах экономические установки различных партий также дифференцированы. Однако в целом, в отличие от России, они преимущественно расходятся лишь в деталях. Как правило, все партии в основном поддерживают вариант выбранной общественно-экономической модели. Дискуссия идет лишь по конкретным деталям социально-экономической стратегии.

7.3. ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА. СИСТЕМА ЦЕЛЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВА

В экономической теории используются два термина, характеризующих поле деятельности правительства: «функции государства» и «цели экономической политики». Оба понятия близки по смыслу. Именно это объясняет тот факт, что в экономической литературе оба термина используются нередко как синонимы. И все же определенная дифференциация между понятиями существует.

Что же уместно отнести к понятию «функции государства»? Данное выражение является более широким по сравнению с термином «цели экономической политики». Оно обозначает определенную сферу деятельности государства. Цель же проводимой политики представляет собой осознанную и теоретически обоснованную на уровне правительства задачу, а также совокупность мер по ее реализации.

Функции государства охватывают разные области: экономическую, политическую, военную, социальную, международную. В свою очередь в сфере экономики можно обозначить несколько функций. Между ними существует определенная иерархия, соподчиненность. В качестве главной (или наиболее общей) экономической функции государства следует обозначить *корректировку и поддержание работоспособности рыночного механизма*.

ИНФРАСТРУКТУРА

В качестве своего рода «вторичной функции» государства (согласно иерархическому подходу) можно обозначить сферу создания и поддержания в работоспособном состоянии инфраструктуры для рыночной экономики. Большое внимание этой функции уделяет неоклассическая школа.

Инфраструктура представляет собой систему обслуживающих рыночную экономику видов деятельности. С течением времени смысловое содержание данного понятия постепенно расширяется. Если в 50-е годы XX в. в него включались преимущественно материальные объекты (система дорог, портов, энергоснабжения, транспорта и связи), то в последующем данное понятие было распространено на блоки экономических, социальных и институциональных объектов (финансовая и валютная система, система образования, здравоохранения, социального обеспечения и право).

Анализ экономистами-неоклассиками «вторичной функции» государства по созданию инфраструктуры не является единственной концепцией в экономической теории. Другая экономическая школа — институциональная, оппонировавшая неоклассикам, предлагает иной вариант. Согласно теории неоинституционалистов, инфраструктура связана с формированием институционального поля. Данное понятие предполагает ряд процессов:

1) создание работоспособного института прав собственности. Имеется в виду не только факт владения, но и функционирование сложной системы отношений, связанных с возникновением и перемещением (транзакцией) определенных прав между субъектами экономики. Неоинституционалисты используют при этом понятие «пакет», или «пучок прав собственности»;

2) поддержание действующих в экономике «правил игры», другими словами, — правопорядка (прежде всего в сфере действия контрактов, т.е. договорных отношений);

3) финансирование государством части транзакционных издержек, которые, как известно, представляют собой расходы частного сектора по институциональному обслуживанию процесса взаимодействия субъектов.

Рассмотрим концепцию еще одной экономической школы, которая придерживается несколько иных взглядов, чем неоклассики. Речь идет о немецком неолиберализме, в частности о таком ее направлении, как «ордолиберализм» (либерализм, основанный на хозяйственном порядке). Согласно этой школе важнейшая сфера деятельности государства — создание и поддержание в работоспособном состоянии *системы хозяйственного порядка*.

Итак, каждая из названных теорий «вторичной», или прикладной, функции государства имеет свои сильные стороны. Все вместе они обогащают друг друга.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:
как обстоят дела с самодисциплиной?

Для успешной реализации экономической политики в условиях России целесообразно использовать весь накопленный в мире опыт. В последние несколько лет россияне постепенно все глубже овладевают институциональными идеями. Понимание же роли экономического порядка пока еще не стало знаменем времени.

Важно при этом учитывать психологический фактор. Он сказывается в том, что исторические аспекты развития страны обусловили известное обстоятельство: население привыкло работать преимущественно под контролем внешней, а не внутренней дисциплины. Воздействие внешнего фактора обеспечивалось в условиях советской модели государственным аппаратом.

Внутренний самоконтроль из-за отсутствия материальной заинтересованности и стимулов к труду был слаб, а порой и полностью отсутствовал. В условиях же создания рыночной экономики должен сложиться новый тип внешнего контроля со стороны института конкуренции, который в полной мере будет сочетаться с самоконтролем.

Задача же государства при этом — использовать организационно-психологические инструменты для более быстрого формирования у населения современного экономического мировоззрения, самодисциплины, разумных норм экономического поведения.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

Экономическая политика представляет собой процесс реализации определенных целей. Очевидно, что в ходе развития общества необходимо решать одновременно множество целей. Для их полного понимания, обозначения и правильного выполнения требуется четко воспринимать всю структуру задач общества.

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ

Наиболее стройная структурная картина, на наш взгляд, выглядит следующим образом. На глобальном, высшем уровне следует обозначить основную цель развития экономики. Она заключается в стремлении достичь максимального благосостояния всего общества.

Интересно отметить, что в экономической теории понятие «благосостояние» активно разрабатывалось экономистами США и Англии, где возник даже специальный научный термин «экономика благоденствия». В качестве ведущей цели это понятие было определено и в рамках прежней, нерыночной советской экономики.

Однако практика показала, насколько сложными в теоретическом плане являются эти понятия. Причина в том, что, говоря о благосостоянии, трудно конкретно, количественно его определить. Это понятие в значительной степени имеет относительный характер. В реальной экономической политике цель достижения благосостояния в своем прямом смысле не фигурирует.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Существует группа экономических теорий, которая получила название теории экономического благосостояния. В ее рамках делаются попытки определить понятие благосостояния, что представляется весьма затруднительным, так как его оценка индивидом имеет во многом субъективный характер. Как же найти объективный критерий такой оценки? Предлагается провести различия между следующими понятиями.

Экономическое благосостояние — это та часть благосостояния, которая определяется потреблением благ и услуг. По мнению А. Пигу, эта часть может быть выражена в денежной форме и, следовательно, объективно оценена.

Общественное благосостояние — благополучие общества как совокупности индивидов и групп. В отличие от экономического оно включает субъективную, индивидуально-оценочную сторону.

Государство благосостояния — такое государство, где правительство главной целью экономической политики ставит достижение благосостояния для каждого из членов общества.

Изучается благосостояние и с помощью функции благосостояния, которая представляет собой вариант функции полезности:

$$U = U(X, Y, Z, \dots),$$

где X, Y, Z — количества потребляемых благ.

ЦЕЛИ ВТОРОГО УРОВНЯ

Кроме основной цели экономической политики существует совокупность задач как бы второго уровня. Их можно условно назвать подгруппой главных целей.

Отметим важную деталь. Соотношение разных целей находится в диалектической взаимосвязи. Достижение нижестоящей цели есть средство для выполнения цели более высокого уровня. Так, цель экономического роста можно представить как задачу, имеющую более высокий (по сравнению с достижением полной занятости) уровень. В таком случае меры по устранению безработицы следует рассматривать как средство обеспечения экономического роста.

К главным целям второго уровня относятся:

- свободное развитие общества;
- правовой порядок;
- внешняя и внутренняя безопасность.

Достижение данных целей обеспечивает принципиальные, так называемые *рамочные условия* существования рыночно ориентированного общества.

Классификация в подгруппе главных целей со временем менялась. Первая — ставшая «классической» — была дана А. Смитом. Опираясь на работы Ф. Бэкона и В. Петти, он выдвинул следующий перечень целей:

- 1) обеспечение безопасности по отношению к внешней сфере;
- 2) создание правового порядка;
- 3) обеспечение государством инфраструктуры.

В последующем экономисты развили эту классификацию, сделав ее гораздо обширнее. Интересно отметить, что теперь на первое место выдвигают цели, связанные со свободным развитием общества.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СВОБОДЫ

Проблема данной цели — обеспечение свободы — связана, прежде всего, с восприятием этой категории. Определить ее объективное содержание довольно трудно. И здесь многое зависит от интересов отдельных групп и слоев общества.

Существует, например, зависимость между пониманием свободы как философской, социальной категории, с одной стороны, и как экономического термина — с другой. Зависимость такова: чем ценнее признается свобода отдельного члена общества, тем более значимой воспринимается экономическая свобода в данном государстве. Вот почему преобладающая точка зрения — любое вмешательство государства в ход развития рыночной экономики (даже в форме предоставления помощи) является ограничением экономической свободы и усилением зависимости. Реально складывающаяся степень свободы в экономике является результатом политических компромиссов, которые достигаются на каждом текущем отрезке времени.

В условиях России понятие экономической свободы пока существенно отличается от сложившегося в странах с развитой рыночной экономикой. В основном это связано с общественно-политическими традициями, представлениями, частично — с менталитетом (общественной психологией) населения. Россия всегда отличалась высокой степенью государственной централизации и стремлением этноса не столько к индивидуальной свободе, сколько к общинности.

ПРАВОВОЙ ПОРЯДОК

Цель — обеспечение в государстве правового порядка — достаточно сложна. У разных субъектов представление о правовой обоснованности того или иного экономического решения может быть весьма дифференцированным. Это связано с разными интересами участников экономической деятельности. Правовая обоснованность признается ими, как правило, тогда, когда экономическая политика выполняет интерес данного субъекта. В связи с этим стратегия регулирования должна направляться таким образом, чтобы принимаемые меры по возможности соответствовали представлениям разных общественных групп о законности. Этого можно достичь лишь в форме признаваемого всеми компромисса.

Гораздо сложнее достигать консенсуса в оценке обеспечения законности в рамках экономической политики России, где весьма значительна дифференциация общественных взглядов. Например, меры пра-

вительства в 90-х годах XX в. по поддержанию в стране финансовой стабильности (в частности, сдерживание социальных расходов) характеризовались рядом политических партий как преступные шаги. Меры по перестройке структуры промышленности и сокращению доли отраслей ВПК обозначались как предательство интересов российского народа.

Реализация цели создания в стране правового порядка предусматривает в первую очередь защиту с помощью законов права на собственность, а также права на функционирование системы хозяйственных договоров (с необходимым вариантом государственного контроля). Уместно при этом вспомнить слова А. Смита: «Торговля и производственная деятельность редко могут расцвести в государстве, в котором не существует определенной степени доверия к правовой надежности, которую должно обеспечить государство».

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Выполнение цели по обеспечению внешней и внутренней безопасности предусматривает создание системы соответствующих институтов по поддержанию общественного порядка внутри страны и наличие профессионально подготовленной армии. По этому поводу А. Смит высказался следующим образом: лишь такая армия, которую может подготовить только богатая и цивилизованная нация, в состоянии защитить страну против нападения бедных и слаборазвитых народов.

7.4. ПРИКЛАДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

ВВП КАК ПОКАЗАТЕЛЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Рассмотрев три главные цели экономической политики, обратимся к совокупности следующих соподчиненных, уже практически ориентированных целей. Они представляют собой методы достижения высшей цели — обеспечение благосостояния нации. На практике они реализуются как стремление к максимальному росту ВВП. Задача государства при этом — проводить такую экономическую политику, чтобы масштабы и пропорции создаваемого ВВП были в наибольшей степени оптимальными. Эта цель представляется на первый взгляд ясной и четкой.

Однако в реальной практике ориентация на показатель роста ВВП тоже довольно сложна. Данный индекс не во всем точно отражает уровень и качество жизни.

При использовании показателя ВВП в качестве критерия уровня благосостояния важно учитывать не только его абсолютный, но и относительный объем. Речь идет о показателе ВВП на душу населения. При этом многое решает пропорция между темпами роста ВВП и увеличением численности населения. Если прирост населения происходит быстрее увеличения ВВП (как это наблюдается в настоящее время в некоторых развивающихся странах), тогда реальный уровень благосостояния (несмотря на абсолютный рост ВВП) понижается.

Существует еще одна слабая сторона показателя ВВП применительно к оценке благосостояния. Она, как известно, определяется не только произведенным объемом продукта, но и характером его распределения. Определенный темп роста ВВП не во всем однозначно показывает аналогичный прирост благосостояния всей нации.

Все это приводит к выводу: *формулировка основной цели экономической политики как роста благосостояния не дает точных и однозначных экономических ориентиров для конкретной выработки стратегии. Именно поэтому в конкретной практике требуется введение системы более частных, масштабно четко определяемых целевых установок.*

ПРИКЛАДНЫЕ ЗАДАЧИ

Практика экономической политики в странах с развитой рыночной экономикой выработала стандартную группу показателей, совокупность которых вполне реально выражает итоговую цель регулирования экономики. Безусловно, в отдельных странах или в определенных отрезки времени состав такой совокупности может несколько изменяться — по количеству намечаемых целей, по иерархической их расстановке. Однако в принципе он имеет устойчивое ядро. В экономической литературе отмечают обычно *четыре прикладные задачи* (своего рода конкретно-целевая группа):

- экономический рост;
- полная занятость;
- стабильность уровня цен и устойчивость национальной валюты;
- внешнеэкономическое равновесие.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В сложившейся системе экономических взглядов в западных странах цель экономического роста считается обычно ведущей конкретной целью. Ее реализация планируется в рамках абсолютного и относительного возрастания ВВП.

Среди экономистов наряду с общим мнением о важности показателя экономического роста имеются немалые расхождения по вопросу о степени роста и методах его обеспечения. На страницах печати выступают как сторонники активного экономического роста, так и приверженцы спокойного устойчивого равновесного состояния экономики. Не случайно поэтому использование многих уточняющих определений категории роста: «равновесный», «соразмерный», «постоянный», «оптимальный», «максимальный». Существует также теория, согласно которой рекомендуется «нулевой рост» — ради сохранения окружающей среды и более длительной возможности использования сырьевых природных резервов. Однако четкую количественную оценку дать такому варианту сложно.

В целом наибольшая важность показателя экономического роста в том, что он может отражать рост реального ВВП и прогресс в области производительности труда. Недостаток его в следующем: он не отражает социальное неравенство в распределении продукта и негативные последствия экономической динамики для природной среды.

ЗАНЯТОСТЬ

Совместимой с целью экономического роста является другая цель — обеспечение полной занятости. Она предполагает достижение максимально возможного в долгосрочном плане стабильного использования трудоспособного населения. Более конкретно это означает борьбу с безработицей, создание новых рабочих мест. Данные меры в развитых странах принято называть политикой по обеспечению занятости.

Полная занятость обеспечивает оптимальный экономический рост, поскольку именно на основе использования всего имеющегося потенциала можно достичь максимального увеличения масштабов производства. Однако, как бы ни был важен экономический рост, надо исходить из реалий: избавиться от определенных форм безработицы (фрикционной, сезонной) общество не в состоянии. Определенная доля лиц, не имеющих работу, всегда существует в рыночной экономике. Принято считать, что состояние полной занятости достигается уже тогда, когда степень безработицы (соотношение численности не имеющих работы и численности трудоспособного населения) составляет от 1,5 до 4%. Совершенно очевидно, что превышение данной нормы является опасным социальным явлением. Конкретный допустимый уровень безработицы в немалой степени зависит от социально-политической обстановки в той или иной стране.

СТАБИЛЬНОСТЬ ЦЕН

Цель стабильности уровня цен и устойчивости национальной валюты считается достигнутой в том случае, если норма инфляции составляет 1—2% в год. Такой уровень получил в западной печати образное обозначение — «ползучая инфляция». Полностью застывший уровень цен экономика обеспечить не может: постоянно меняются объемы спроса, предложения, соотношение между ними. Масса факторов воздействует также на уровень издержек при производстве товаров и услуг.

Уровень роста цен, превышающий указанную норму, ведет к потере устойчивости национальной валюты. Это в конечном счете ставит под вопрос и существование всей системы рынка. Устойчивый процесс денежного обращения играет роль кровеносной системы для экономики. Поэтому данная конкретная цель экономической политики является важнейшим ориентиром в действиях государства.

ВНЕШНИЙ АСПЕКТ

Выполнение трех перечисленных ранее целей обеспечивает достижение в рамках национальной экономики макроэкономического равновесия. Однако прослеживается закономерность: чем более высоким уровнем развития обладает экономика страны, тем более открытой она становится к внешней сфере (безусловно, на эту зависимость влияют и дополнительные факторы).

Причина этого заключается в том, что рыночная система имеет три формы проявления: формирование (возникновение), качественное развитие, пространственное распространение (экспансия). В этом смысле рыночная система воспроизводит три формы существования живой природы, которые обусловлены ее законами. Необходимо помнить, что экономика есть институциональное отражение живой системы.

При активной экспансии во внешнюю сферу положение национальных экономик во многом зависит от достижения баланса, т.е. устойчивого состояния в системе внешнеэкономических отношений. В связи с этим и выделяется самостоятельная конкретная цель — обеспечение внешнеэкономического равновесия.

Задача данной целевой установки, как отмечается в западной экономической литературе, — снять преграды, стоящие на пути свободного межстранового, встречного перемещения потоков товаров и услуг, с одной стороны, и денег, капитала — с другой. Свобода международной торговли, движения факторов производства — естественное усло-

вие для успешного существования и роста рыночных структур. Однако каждая страна должна при этом стремиться к определенному равновесию в своей зарубежной экспансии. Если в живой природе в процессе пространственной экспансии большую роль играет соперничество отдельных видов, то и рыночная система, открытая (в целях экспансии), должна быть готова выдерживать конкуренцию и не давать отеснить себя на периферию мирового рынка.

Задача экономической политики при этом -- подстраховка национальной экономики в международном экономическом соперничестве. Конкретная цель в этой сфере может быть достигнута равенством в системе внешнеэкономических расчетов с другими странами. Такое балансирование в рамках рыночной среды создает возможность одновременной реализации экспансионистских устремлений разных стран. Правда, надо признать, что взаимная балансировка происходит на фоне повышения плотности экономического пространства, которое заполняется интенсивно, а конкуренция неизбежно растет. Поэтому для удержания равновесного внешнеэкономического баланса страны от ее руководителей требуется все больше умения, опыта, знаний.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Многие экономисты в пределах рассматриваемой конкретно-целевой группы называют также необходимость справедливого распределения доходов. Этот ориентир имеет не только экономическое, но и социально-политическое значение. Сложность постановки и реализации данной задачи состоит в том, что у многих политиков и экономистов проявляются немалые различия в ее понимании. Поэтому обозначение конкретного уровня такой цели -- достаточно проблематично.

В чисто теоретическом плане особенно привлекательной разработкой социального распределения благ считается концепция, названная «оптимумом по Парето». Из нее следует, что в практическом аспекте правительство учитывает расчетный показатель, свидетельствующий о степени дифференциации в доходах социальных слоев, -- так называемый децильный коэффициент. Его оптимальное значение -- от 6 до 8.

ЗАЩИТА ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

В последнее время все активнее проявляется необходимость сосредоточить внимание разработчиков экономической политики

на проблеме защиты природного комплекса. Ряд авторов убеждены, что эта цель должна быть составным элементом конкретно-целевой группы.

Итак, экономическая политика содержит обилие целей, между которыми существует иерархическая соподчиненность. В современной теории эту систему целей принято обозначать понятием «пирамида целей» (рис. 7.2).

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

выбор приоритетов экономической политики

Применительно к условиям России последовательность выполнения названной группы целей может заметно отличаться от очередности, характерной для западных стран. К тому же и в составе целей может быть определенная специфика, вызванная недостаточной зрелостью рыночных отношений, трудностями трансформационного периода, а также тем обстоятельством, что Россия пока находится еще преимущественно на индустриальной стадии развития.

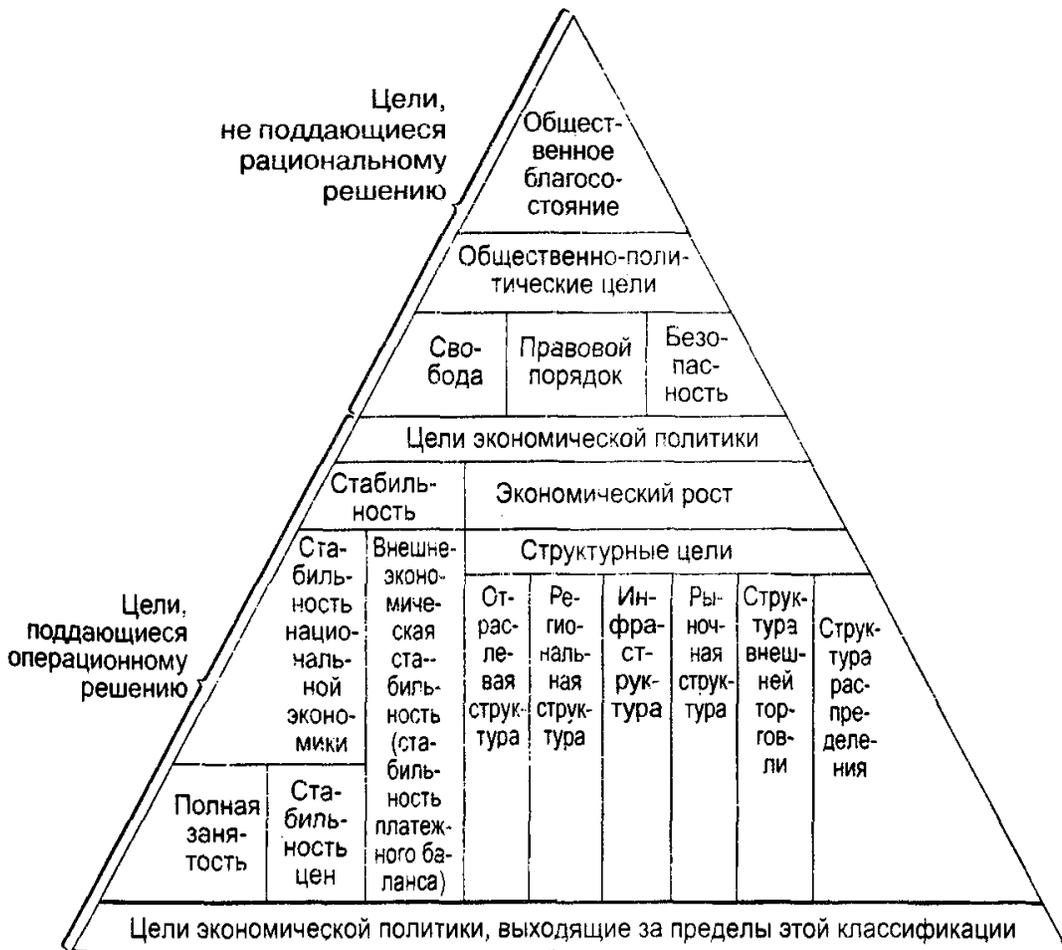


Рис. 7.2. Пирамида целей

Структура выбираемых целей за последнее время претерпела в России заметную эволюцию. Если в первой половине 90-х годов XX в. наиболее важные задачи стояли в области финансовой стабилизации, преодоления инфляции, то в конце 90-х годов XX в. — начале XXI в. эпицентр целевых ориентиров сместился в сторону стимулирования инвестиционной активности субъектов экономики.

Выбор приоритетов экономической политики, успешность их осуществления в немалой степени определяются институциональным обстоятельством. Речь идет о качественном уровне составляемых правительством программ социально-экономического развития и прогнозов. За период с 1993 по 2000 гг. было подготовлено несколько среднесрочных программных документов. Ключевое направление задач экономической политики в значительной мере отражено в формулировках названий следующих программ:

- Развитие реформ и стабилизация российской экономики (на период 1993—1995 гг.);
- Реформы и развитие российской экономики в 1995—1997 гг.;
- Структурная перестройка и экономический рост в 1997—2000 гг.;
- Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002—2004 гг.);
- Концепция стратегического развития России до 2010 г.

Сложность реализации целевых установок правительства в немалой мере определяется пока еще сохраняющимися организационными и содержательными недостатками процесса программирования и прогнозирования в России.

Реальные результаты выполнения программ не совпадают с прогнозными показателями (табл. 7.1).

Таблица 7.1

Основные макроэкономические показатели среднесрочного прогноза по программе «Структурная перестройка и экономический рост в 1997—2000 годах» и соответствующие отчетные данные за 1998—2000 гг.

(в % к предыдущему году)

Показатель	В соответствии с программой			Отчетные данные		
	1998 г.	1999 г.	2000 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
ВВП	3,0	4,5	5,0	-4,9	3,5	8,3
Продукция промышленности	4,0	6,0	8,0	-5,2	8,1	9,0
Продукция сельского хозяйства	3,0	4,0	4,0	-13,2	4,1	5,0
Инвестиции в основной капитал	8,0	10,3	12,2	-12,0	5,3	17,4
Индекс потребительских цен (% к декабрю предыдущего года)	8,0	7,0	6,0	84,4	36,5	20,2

Источник: Власть. 2002. № 10.

Расхождение между целевыми задачами и результатами во многом обусловлено институциональными трудностями, в частности несовершенством действующего законодательства (отсутствием механизмов эффективного контроля за осуществлением программ, недостаточной проработкой процедурных вопросов, нечеткостью понятийного аппарата и другими причинами).

Таким образом, более четкое решение институциональных задач может дать возможность не только точнее определять целевые ориентиры, отслеживать процесс их выполнения, но и определять тот оптимум, который необходимо поддерживать между институтом государства и институтами рынка в условиях трансформируемой экономики.

7.5. КОНФЛИКТЫ ЦЕЛЕЙ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Разрабатывая концепцию целей, государство должно исходить из необходимости выработки логически обоснованной, непротиворечивой системы. Рисунок 7.2 внешне такую структуру и представляет: основная цель, которая связана с благосостоянием и не дает возможности конкретного цифрового обозначения, расчленяется на определенный ряд конкретных заданий.

ПРИЧИНЫ КОНФЛИКТОВ

В ходе практического осуществления экономической политики создать гармоничную систему из совокупности конкретных данных довольно трудно. Это связано с двумя обстоятельствами.

Во-первых, само формулирование конкретной цели представляет собой определенную сложность. В обществе всегда существуют различные представления о целях. Именно в этом — основа конфликтной ситуации. Ее разрешение предполагает политические установки государства.

Если говорить о конфликте подробнее, то он, как отмечают многие ученые, имеет три исходные причины:

- а) различие в представлениях об общественно-экономическом устройстве страны;
- б) взаимозависимость всех участников экономического процесса;
- в) относительная ограниченность ресурсов.

Во-вторых, практика регулирования экономических процессов показывает, что выполнение одной цели способно затормозить выполнение другой или даже сделать это невозможным.

Существует диалектическая взаимосвязь целевых установок, с одной стороны, и невозможность одновременного их достижения — с другой. Уместно в связи с этим привести слова А. Эйнштейна: «Наше время характеризуется совершенными средствами и беспорядочными целями».

Формируя комбинацию ряда конкретных целей для их практического осуществления, экономисты обозначили ее как «магический многоугольник целей» (рис. 7.3).

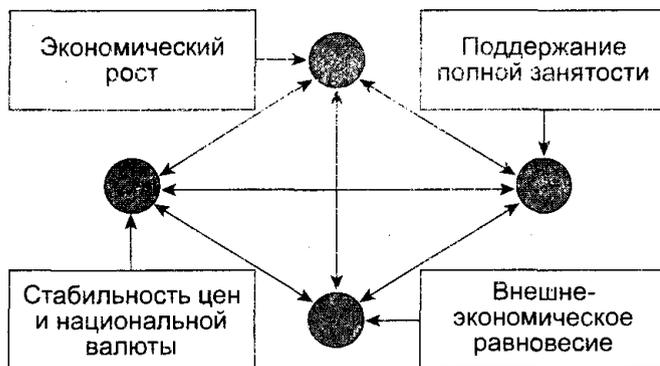


Рис. 7.3. Магический многоугольник целей

В «магическом многоугольнике целей» можно указывать разное количество целей. Этот состав — при более широком подходе — включает семь целей, при более узком варианте — только три. В последнем случае цели экономического роста и полной занятости рассматриваются экономистами как единое задание. А цель справедливого распределения продукта считается не столь важной в рамках краткосрочного периода.

КОНФЛИКТ «ЗАНЯТОСТЬ — ЦЕНЫ»

Возможно ли достижение полной занятости и одновременно обеспечение стабильности цен? Чем выше степень занятости трудоспособного населения, тем выше уровень оплаты совокупной рабочей силы и соответственно выше масштабы совокупного спроса. В результате неизбежно повышаются цены. Производство продукции и услуг при этом тоже возрастает, однако на стадии экономического роста (когда и происходит увеличение занятости) темп роста заработной платы может вполне опережать прирост производительности. Связано это с тем, что на этапе экономического роста профсоюзы усиливают в ходе переговоров давление на союзы работодателей, требуя повышения процентной ставки ежемесячного прироста оплаты труда. Союзы предпринимателей, отказывая наемным работникам в таких требованиях в периоды спада, рецессии, идут в данный момент на уступки. Они исходят из того, что целесообразно соглашаться с падением нормы прибыли, но выигрывать при этом в результате повышения ее массы.

В свою очередь усиление инфляции может вызвать конъюнктурный спад производства, что ведет к сокращению занятости. Следовательно, нацеливая экономическую политику на увеличение занятости, непременно надо знать цену этих действий — усиление инфляционных тенденций. Делая выбор в решении (какой из двух целей отдать предпочтение), следует рассчитать, невыполнение какой задачи представляет собой более высокую социально-экономическую опасность. Наиболее разумный вариант при выполнении противоречивых целей (как показывает опыт развитых стран) — использование метода постоянного и мягкого волнообразного маневрирования. В этом проявляется оперативная реакция на комплексы факторов, действующих с разных сторон. Попеременное частичное выполнение каждой из противостоящих целей — наиболее рациональный ключ решения задач в экономике, имеющей определенный уровень равновесного состояния.

КОНФЛИКТ «ЗАНЯТОСТЬ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ»

Как уже было отмечено, рост занятости ведет к повышению оплаты труда и, следовательно, к инфляции. Для развитой, активно вовлеченной в мировое хозяйство экономики страны эта взаимосвязь между ростом занятости и усилением инфляции приводит к дополнительным проблемам.

Как известно, от уровня ценности национальной валюты (т.е. ее курса) зависит соотношение международных расчетов, отражаемых в платежном балансе. Если ценность национальной валюты падает, т.е. снижается ее курс, оплата труда работников данной страны в международном сравнении понижается. Труд в рамках международных сравнительных характеристик становится дешевле. В итоге страна начинает выигрывать от экспорта своей продукции, поскольку при тех же затратах труда ее международная цена становится ниже, т.е. конкурентоспособнее. Однако одновременно страна начинает терять в области импорта. Продукция, произведенная за рубежом, в странах, чья валюта стала дороже национальной, становится слишком дорогой для данной страны.

В итоге нарушаются соотношения в платежном балансе. Если данная страна имела до этого явно выраженный отрицательный торговый баланс (т.е. ввозила товаров больше, чем вывозила), то инфляционные явления негативным образом сказываются на платежном равновесии (отражающем торговые и валютно-расчетные операции).

Вариант решения данного конфликта целей часто осуществляется следующим образом. Обеспечивая политику занятости, государство принимает меры по модернизации производственного комплекса,

в частности, за счет проведения структурной, региональной и научной политики. Эти меры позволяют повышать экспортный потенциал страны, что увеличивает вероятность сохранения выгодного соотношения расчетных статей в платежном балансе.

КОНФЛИКТ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА»

Обе цели: экономический рост и сохранение окружающей среды — безусловно, находятся в противоречии. Не случайно поэтому появилась теория нулевого роста. Поддержание даже невысокого, но стабильного экономического роста неизбежно сопровождается постоянным потреблением ресурсов природы: воды, воздуха, полезных ископаемых. Достижения в стабильном росте экономики, как правило, непоправимо уменьшают возможности природного комплекса к противостоянию (чуждой для него) производственной системе.

Каков выход? Он просматривается в двух аспектах: после достижения определенного, достаточно разумного уровня благосостояния задачу темпов экономического роста требуется решать с предельной осторожностью. Надо исходить из правила: все блага человеческое общество получить все равно никогда не сможет. Само понятие «благо» — весьма относительно и субъективно.

Человечеству надо учиться ценить в полную меру то, чем оно уже обладает. Следует также помнить основы психологии, на базе которых строятся потребности людей: удовлетворение механически растущего объема потребностей порождает прогрессию в нарастании новой волны запросов. Учитывая растущую проблему перенаселения планеты и оскудения сил природного комплекса земли в его борьбе с противостоящей производственной системой, задачу экономического роста нужно решать предельно взвешенно и осторожно.

Особенно важна данная проблема для России, в которой население привыкло жить в условиях обилия природных богатств и крайне небрежного отношения к ресурсам и произведенным благам. Примеры энергичного отопления зимой многоквартирных домов при распахнутых дверях и порой полностью разбитых стеклах на лестничных площадках — поразительные и удручающие примеры для приезжающих в Россию представителей из развитых стран рыночной экономики, привыкших к предельной бережливости.

Еще один аспект решения проблемы роста заключается в активном использовании экономической динамики для создания новых, менее вредных для природы технологий. Важна также структурная переориен-

тация экономики на расширение тех видов производства, которые связаны с выпуском технического оборудования по очистке окружающей среды.

Соотношение ряда других целей может иметь нейтральный характер. Например, в таком соотношении находятся: сохранение стабильности цен и охрана окружающей среды, справедливое распределение доходов и внешнеэкономическое равновесие. Одновременное решение таких целей вполне совместимо.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

В экономической теории ставились задачи определения наилучшей, «идеальной», оптимальной экономической политики. Основы данного направления заложены в базовой теории первого нобелевского лауреата по экономике голландского экономиста **Яна Тинбергена**. В книге «Теория экономической политики» (1952 г.) он определил последовательность шагов формирования такой политики. Первое — формулирование главных целей, которые желательно достичь. Второе — определение целевых показателей, в которых можно выразить цели. Третье — подбор политических инструментов, которыми располагает правительство. Тинберген разработал модель экономической политики в виде простых линейных функций, связав воедино цели и инструменты. Он показал, что для проведения успешной политики применительно к каждой цели должен быть использован свой отдельный независимый набор инструментов.

$$T_1 = a_1 I_1 + a_2 I_2,$$

$$T_2 = b_1 I_1 + b_2 I_2,$$

где T_1 и T_2 — цели экономической политики;

I_1 и I_2 — инструменты экономической политики;

a и b — коэффициенты влияния каждого инструмента.

В этом случае снимается проблема «магического треугольника». В реальности не существует полностью независимых наборов инструментов регулирования. Так, налоговая политика может быть использована и для повышения доходов бюджета, и для снижения налогового бремени. И занимается этими вопросами один и тот же налоговый орган.

Нобелевский лауреат **Роберт Манделл** развил идеи Тинбергена, предложив еще одно звено в установлении взаимосвязи целей и инструментов экономической политики. По его мнению, каждый инструмент политики должен быть в ведении отдельных не зависящих друг от друга институтов. Тогда произойдет децентрализация принятия решений и будет проводиться оптимальная экономическая политика.

В 70-е годы XX в. **Роберт Лукас** — нобелевский лауреат — отметил тот факт, что сами инструменты экономической политики меняются в ходе их применения. И поэтому использование линейных зависимостей неправомерно. Он ввел в теорию экономической политики понятие рациональных ожиданий. Так, например, эффект от изменений в налоговом законодательстве во многом зависит от рациональных ожиданий компаний и домашних хозяйств¹.

¹ Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход. М., 1999.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова эволюция взаимного влияния государства и рынка? Чем она обусловлена? Имеет ли данная эволюция равномерный характер?
2. Какую связь вы видите между развитием рынка и научно-техническим прогрессом?
3. Когда сформировалось понятие «государственная экономическая политика»? Отличается ли практический аспект экономической политики от научного?
4. В развитых странах с рыночной экономикой используют понятие «экономическая политика». Термин же «государственная экономическая политика» не употребляется. Как объяснить данный факт?
5. Какие институциональные образования вы можете назвать среди объектов экономической политики? Чем объясняется их разнообразие? Каково в российской практике понимание субъектов регулирования?
6. Почему система целей экономической политики имеет достаточно сложную структуру?
7. Российское общество объективно подвергается в условиях рыночной экономики все большей стратификации, т.е. образуется все больше социальных слоев и групп населения. Ведет ли этот процесс к усложнению структуры целей? Является ли это фактором, усиливающим эффективность экономической политики, или, наоборот, ослабляющим?
8. Правительства стран с развитой рыночной экономикой в своих программах выдвигают обычно не достижение главной цели (благополучие общества), а выполнение подчиненных задач. В программах же правительств социалистических стран отмечалась преимущественно ведущая цель. Попытайтесь объяснить данное различие.
9. Насколько важна, по вашему мнению, цель достижения экономической свободы?
10. В системе конкретных целей правительств западных стран обычно обозначают понятие сбалансированности (применительно к разным аспектам экономики). В социалистических странах в качестве конкретных целей было принято называть: повышение эффективности, ускорение НТП и др. Как вы можете объяснить эту разницу?
11. Одна из важнейших задач государства — создание инфраструктуры. Какие виды инфраструктуры вы считаете важными для

функционирования рынка? Ограничиваете ли вы понятие инфраструктуры лишь материальными компонентами?

12. Какие изменения могут происходить в расстановке и последовательности решения целей, отображенных в системе «магического многоугольника целей»? От чего зависит очередность выполнения целей?
13. Какие примеры противоречивых, нейтральных (по отношению друг к другу) и взаимоподдерживающих целей вы могли бы назвать?
14. Что является основой понимания экономических приоритетов? Каков механизм их определения? Должен ли приоритет определяться общественным или личным интересом?

- 8.1. Финансовое хозяйство как основа государственного регулирования
- 8.2. Государственный бюджет
- 8.3. Федеральный бюджет России
- 8.4. Сущность, виды и функции налогов
- 8.5. Фискальная политика государства. Встроенные стабилизаторы
Контрольные вопросы

В теме 8 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- чем определяются право и необходимость сбора налогов и может ли государство обойтись без налогов;
- чем определяется социально-экономическая сущность налогов;
- какая функция налогов преобладает в российской экономике;
- чем определяется необходимость переноса налогового бремени на российского потребителя;
- всегда ли уменьшение налогового бремени ведет к уменьшению уклонений от уплаты налогов;
- за счет чего преодолен дефицит федерального бюджета России.

8.1. ФИНАНСОВОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОСНОВА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ

Финансы — одна из самых сложных экономических категорий. В целом — это совокупность стоимостных потоков, связанных с мобилизацией, распределением и использованием денежных ресурсов. В традиционном курсе отечественной экономической науки под финансами было принято понимать, с одной стороны, определенные производственные отношения, а с другой — движение средств.

Между какими субъектами осуществляются потоки денежных ресурсов? К ним относятся: государство (и его институты), предприятия (фирмы), население. Между этими тремя группами субъектов возникает, как известно, множество видов экономических связей. Значительная часть их обслуживается финансовыми потоками.

В современной мировой практике используют как расширенную, так и суженную трактовку понятия «финансы».

В широком смысле финансы представляют собой движение всех видов стоимостных величин в хозяйственном процессе. Речь при этом идет обо всех формах, включая денежно-кредитные. Такой подход к термину особенно распространен в американской литературе. При анализе бюджетных проблем в основном используется узкое понимание термина «финансы».

Несколько отличается позиция по этому вопросу в немецкой экономической литературе. В Германии более четко различают узкий и широкий подход к понятию «финансы». Термины «финансы», «финансовая политика» здесь в большей степени приближаются к знакомому нам варианту, т.е. к российской практике. Если в американской литературе доминирует широкий подход, то в Германии оба варианта имеют равную значимость.

В теории используют и другие понятия: «финансовое хозяйство» и «финансовая система».

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Финансовое хозяйство охватывает стоимостные потоки так называемых общественно-правовых корпораций, к которым относятся административно-территориальные единицы: федерацию, земли, общины, кантоны и т.д. В современной отечественной экономической науке термин «финансовое хозяйство», к сожалению, почти не употребляется. Однако он удобен своей многоплановостью, глубоким макроэкономическим смыслом. До 1917 г. этот термин имел широкое распространение в отечественной науке. Поэтому целесообразно шире использовать его и в современных условиях, когда российская экономика вновь возвращается к рыночному варианту развития.

Характеристика финансового хозяйства связывается в теории с так называемым законом расширяющейся деятельности государства или с законом растущих государственных потребностей. Сформулированный А. Вагнером этот закон, как уже известно читателю, отражает тенденцию к возрастанию роли государства в экономике и обществе.

Поскольку потребности порождают расходы, названная тенденция конкретизируется, согласно Вагнеру, в законе растущих финансовых потребностей государства¹.

К существенным признакам финансового хозяйства относят:

а) создание доходов путем нормативного изъятия. В противоположность физическим и юридическим лицам, которые приобретают необходимые им блага путем обмена, общественно-правовые корпорации почти целиком ограничиваются принудительным созданием своих доходов;

б) финансовое хозяйство является частью экономики, нацеленной на покрытие потребностей, а не на производство. Оно не ориентировано также на прибыльную работу, т.е. на превышение доходов над своими расходами. В этом смысле проявляется сходство с частным домашним хозяйством, поскольку цель заключается (аналогично) всего лишь в достижении равновесия между расходами и доходами. Успех функционирования финансового хозяйства определяется относительно просто: по степени выполнения финансового плана либо на основе материально-вещественного критерия — в результате определения того, достигнуты ли намеченные цели с помощью вложенных средств и сделано ли это наиболее рациональным способом.

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Финансовое хозяйство выполняет несколько функций. Общепринятой считается классификация американского экономиста Р. Масгрейва:

- аллокация;
- перераспределение;
- стабилизация².

АЛЛОКАЦИЯ

Понятие «аллокация» связано с предоставлением обществу (за счет финансовых ресурсов) определенных услуг, т.е. общественных благ. К ним относят систему внутренней и внешней безопасности (полицию, армию), общественный транспортный сектор (дороги, осве-

¹ *Wagner A. Finanzwissenschaft. Leipzig, 1883; Herder Lexikon. Wirtschaft. Freiburg, 1981. S. 76, 90.*

² В отечественной экономической литературе можно встретить и другой подход к обозначению данных функций. Например, выделяются: распределительная, контрольная, стимулирующая и фискальная. *Экономическая теория: учебник для вузов / под ред. В.Д. Камаева. М., 1998. С. 369.*

щение), коммуникации, средства связи, социальную систему, охрану окружающей среды. Важнейшей целью государственных доходов и расходов является предоставление таких коллективных благ, которые не может предложить частная экономика.

Тот факт, что государство берет на себя задачу обеспечения общества определенными благами, означает, что часть имеющихся в народном хозяйстве производственных ресурсов оно расходует иначе, чем это было бы сделано частным сектором. Вызванное государственной активностью перемещение (и размещение) в экономике ресурсов, нацеленное на создание общественных благ, и есть явление аллокации. Данная деятельность не обязательно предполагает производство, осуществляемое самим государством. Его роль может заключаться лишь в предоставлении средств, необходимых для приобретения названных благ.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Вторая функция финансового хозяйства состоит в том, чтобы осуществить определенное разумное перераспределение получаемых в рыночной экономике доходов. Цель такого изменения — корректировка распределения доходов и имущества с ориентацией на большее социальное равенство. При этом учитывается, что на первичное распределение влияют случайные факторы (наследство на капитал, разные возможности получения образования и т.п.). Перераспределение следует правилам: финансовый вклад слоев населения с повышенными доходами должен быть выше, чем доля получаемой от государства помощи. Для слоев же с низкими доходами справедливо обратное: получаемые от государства финансовые ресурсы выше их вклада в общий финансовый фонд.

СТАБИЛИЗАЦИЯ

Функция государственного финансового хозяйства по стабилизации состоит в реализации целевых установок экономической политики (полная занятость, стабильность цен, соразмерный экономический рост). Безусловно, на достижение данных задач направлены и другие инструменты государства.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Другой научный термин — «финансовая система» подразумевает более узкий аспект анализа. Он представляет собой совокуп-

ность всех взаимосвязанных структурных финансовых элементов. Их классификацию можно осуществлять по-разному.

Например, допустимо вычленение следующих элементов в финансовой системе:

- совокупность бюджетов всех уровней: федерации, административных единиц, местных органов власти. В развитых странах Запада доля федерального бюджета составляет примерно 40–60%, в России – 70%;
- внебюджетные фонды (социального, имущественного, личного страхования);
- валютные резервы государства;
- денежные фонды предприятий и организаций.

Финансовую систему можно определить и как взаимосвязь других элементов:

- государственные финансы;
- финансы хозяйственных субъектов;
- финансы населения.

Процесс функционирования финансовой системы для выполнения определенных целей на уровне государства представляет собой финансовую политику. Ее понимание отражает два аспекта. Во-первых, речь идет о регулировании экономики с помощью доходов и расходов. Такое направление использования финансовых средств называется **фискальной политикой**. Во-вторых, подразумевается регулирование бюджетных процессов (достижение бюджетного равновесия). Данный вид мер называют **бюджетной политикой** («бюджетированием»).

Содержание понятия «финансовое хозяйство», его регулирующая функция хорошо корреспондируют с курсом «экономическая теория». Термин «финансовая система», предполагающий подробный анализ классификационных элементов, в большей степени является научным предметом курса «Финансы».

8.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ

Основная задача финансовой политики заключается в достижении макроэкономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. В этом регулирующем процессе участвуют все элементы финансовой системы. Прежде всего речь идет о расходах и доходах государственного бюджета.

Государственный бюджет представляет собой ведущее звено финансовой системы, объединяющее такие категории, как налоги, госу-

дарственные расходы, государственный кредит. Через бюджет осуществляется постоянная мобилизация ресурсов и их расходование.

Государственный бюджет — это основной финансовый план государства, который по материальному содержанию есть централизованный фонд денежных средств, а по социально-экономической сущности — инструмент перераспределения национального дохода.

Обычно государственный бюджет составляется на один год, однако в бюджетной практике известны квартальные, полугодовые, двух- и трехлетние бюджеты.

Бюджетный год совпадает с календарным, но может начинаться с 1 апреля, 1 июля, 1 октября.

Проект государственного бюджета обсуждается и принимается представительным органом власти (парламентом) страны, утверждается главой государства и публикуется в форме бюджетного закона. Наряду с гласностью бюджет должен отвечать принципам единства, полноты и реальности.

Государственный бюджет отражает два взаимосвязанных процесса — аккумуляцию доходов в руках государства и их использование для удовлетворения государственных нужд и потому тесно взаимодействует с понятиями «государственные доходы» и «государственные расходы», основу которых составляют бюджетные доходы и расходы. Доходы и расходы бюджета — две стороны количественной характеристики централизованного фонда финансовых ресурсов государства.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Государственный бюджет выполняет следующие основные функции:

- перераспределение национального дохода;
- государственное регулирование и стимулирование экономики;
- стимулирование научно-технического прогресса;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- контроль за образованием и использованием централизованного фонда денежных средств.

Главным идеологом и основоположником теории и практики регулирования экономики путем использования государственного бюджета в XX в. стал английский экономист **Дж.М. Кейнс**, сформулировавший теорию государственных финансов, представляющую собой важнейшую составную часть кейнсианской (неокейнсианской) экономической теории.

Свой вклад в разработку теоретической системы Дж.М. Кейнса внесли А. Хансен, П. Самуэльсон, А. Лернер, Р. Масгрейв, Г. Экли, У. Хеллер, Дж. Пекман и др.

Теория Дж.М. Кейнса ознаменовала новый подход к вопросу о роли и месте государства в общественном воспроизводстве и означала разрыв с прежними представлениями, существовавшими в экономической теории, о значении государственных финансов. Она отвергала догмат о необходимости сбалансированности бюджета, легализуя бюджетные дефициты для стимулирования экономики. Так, в условиях кризиса или депрессии государство должно сокращать налоги и увеличивать расходы государственного бюджета, допуская бюджетный дефицит и таким образом стимулируя дополнительный спрос в «вялой» экономике. При высокой экономической конъюнктуре финансовая политика государства должна была сдерживать спрос путем повышения налогов и ограничения расходов. Бюджетные дефициты могли сохраняться для стимулирования экономики и достижения наибольших темпов роста и при растущем производстве. В настоящее время расходы по вмешательству в экономику в развитых странах достигают 20–25% общей суммы расходов государственных бюджетов.

СТИМУЛИРОВАНИЕ НТП

Одна из важнейших функций государственного бюджета — стимулирование научно-технического прогресса. Этой цели отвечает прямое бюджетное финансирование приоритетных программ.

С одной стороны, государственное финансирование научных исследований стало объективно необходимым вследствие ряда причин. Во-первых, для осуществления крупных комплексных научно-технических и экономических проектов, таких как «Аполлон» (позволившего высадить человека на Луну), потребовалась мобилизация значительных финансовых ресурсов. Расходы на его реализацию составили 26 млрд дол. Ни один из крупнейших концернов США, да и мира не смог бы самостоятельно осуществить подобный проект. Без государственного финансирования, поддержки и организационных мероприятий со стороны государства оказалось бы невозможным осуществление многих научно-технических программ. Во-вторых, реализация современных проектов требует совместных под эгидой государства усилий промышленности и основных научно-исследовательских центров; в-третьих, научно-техническая революция поставила вопрос подготов-

ки в широких масштабах научных и технических кадров, и государство берет на себя расходы, связанные с образованием. Наконец, в-четвертых, очень часто исследования направлены на решение не только гражданских, но и военных проблем.

С другой стороны, государственное финансирование научных исследований и разработок нисколько не противоречит интересам финансово-промышленных групп, поскольку позволяет им получать высокие прибыли на основе контрактной системы взаимоотношений с государством.

Неуклонный рост доли валового внутреннего продукта, идущего на финансирование НИОКР в развитых странах, отражает возрастающее значение научно-технического прогресса в общественном производстве и степень внимания современного общества к научным исследованиям и разработкам.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Бюджетные расходы играют главную роль и несут основную нагрузку в претворении в жизнь довольно широкого спектра социальных программ, осуществляющихся в развитых странах. В США, Германии, Великобритании и Франции насчитываются десятки таких программ. В XIX в. пионером в деле социальной защиты выступила Германия, что объясняется наличием в ней мощного социал-демократического движения. Затем системы социальной защиты получили дальнейшее развитие, превратившись в настоящее время в постоянный механизм социального обеспечения.

Постоянная забота о трудящемся, безработном или больном человеке, лежащая в основе деятельности государства в социальной сфере, существовала в общественном сознании давно. У истоков программ социальной защиты стояли С. Милль, Д. Бенгам. Однако возможности материализовать намерение помочь человеку в случаях безработицы, болезни или в престарелом возрасте появились только в XX в. При этом результаты не замедлили сказаться. Так, благодаря высокоразвитой медицине, ее достижениям, усилению заботы о здоровье граждан со стороны государства средняя продолжительность жизни в США значительно увеличилась в XX в. По данным журнала «Ньюсуик», средняя продолжительность жизни мужчин и женщин в США в 1900 г. составляла соответственно 46,3 и 48,3 года, в 1950-м — 65,6 и 71,1, в 1960-м — 66,6 и 73,1, в 1970-м — 67,1 и 74,7, в 1980-м — 70,0 и 77,4, в 1990-м — 71,8 и 78,8, в 2000-м — 72,1 и 78,9.

При анализе структуры государственных расходов развитых стран, прежде всего США, в 1950—2000 гг. четко прослеживается взаимосвязь военных (и связанных с ними затрат) и социальных расходов.

Резкое увеличение ассигнований на социальные нужды в 50-е годы XX в. наблюдалось по программе «Социальное обеспечение». Финансирование с 1966 г. программы «Медикэр» (оказание медицинской помощи гражданам США старше 65 лет и инвалидам, выплачивавшим в течение трудовой деятельности федеральный страховой налог), рост затрат на здравоохранение, образование, профессионально-техническое обучение, повышение занятости, страхование дохода представляют собой социально ориентированную политику руководства страны и сыграли решающую роль в формировании структуры бюджета и значительном увеличении его расходной части. Фактически 50-е годы означали крупную перестройку всей структуры расходов федерального бюджета США в послевоенный период.

РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Расходы государственных бюджетов развитых стран можно разделить на четыре группы, отражающие национальные приоритеты и последовательность выделения бюджетных ассигнований:

- 1) военные и внешнеполитические расходы;
- 2) социально-экономические расходы;
- 3) расходы на государственное управление и охрану правопорядка;
- 4) проценты по государственному долгу.

С начала XX в. основная тенденция в области расходов государственного бюджета — постоянное их увеличение. Так, за 100 лет государственные федеральные расходы США выросли с 525 млн дол. в 1901 г. до 1 835 033 млн дол. в 2001-м, или в 3495 раз. В 2008 г. правительство США планирует израсходовать около 3 трлн дол., в 2013 г. — 3,4 трлн дол.

Скачкообразный рост расходов происходит в периоды войн, когда они увеличиваются в несколько раз. После войны расходы незначительно снижаются, а затем начинается их дальнейший рост. В США, Великобритании, Германии, Франции рост государственных расходов во второй половине XX в. во многом объяснялся милитаризацией экономики, «холодной войной», противостоянием двух систем.

В течение всего послевоенного периода ассигнования на национальную оборону занимали первое место среди расходных статей федерального бюджета США. При этом в 60-е годы в связи с войной во Вьетнаме был достигнут апогей: военные расходы составили более 50% всех правительственных ассигнований. Снижением удельного веса в феде-

ральном бюджете и ВВП расходов на национальную оборону характеризуются 90-е годы. При этом впервые за всю послевоенную историю в 1993 г. расходы по программе «Национальная оборона» уступили первенство расходам по статье «Социальное обеспечение», составив соответственно 291,1 млрд и 304,6 млрд дол., или 20,7 и 21,6%.

Официальная американская статистика делит 18 программ расходной части федерального бюджета США на шесть групп:

- 1) национальная оборона (программа «Национальная оборона»);
- 2) людские ресурсы (программы «Образование, профессионально-техническое обучение, занятость и социальные услуги», «Здравоохранение», «Медикэр», «Страхование дохода», «Социальное обеспечение», «Пособия и услуги ветеранам»);
- 3) материальные ресурсы (программы «Энергетика», «Природные ресурсы и охрана окружающей среды», «Торговля и жилищный кредит», «Транспорт», «Местное и региональное развитие»);
- 4) процентные платежи по государственному долгу (программа «Процентные платежи по государственному долгу»);
- 5) прочие функции (программы «Международные отношения», «Общая наука, космос и технология», «Сельское хозяйство», «Охрана правопорядка», «Содержание органов государственного управления»);
- 6) нераспределенные компенсационные поступления.

«ГОСУДАРСТВЕННАЯ КВОТА»

Масштаб расходования государственных средств (называемый «государственной квотой») представляет собой важный макроэкономический показатель. Его уровень наглядно свидетельствует о роли государства в экономике. Он позволяет сравнивать государственные расходы с ВВП. Статистические данные по ведущим западным странам показывают следующую дифференцированную картину (табл. 8.1).

Таблица 8.1

«Государственная квота» в странах ОЭСР (совокупная сумма бюджетных расходов)

(в % к ВВП)

Страна	1913 г.	1970 г.	2007 г.
Швеция	...	43	63
Франция	13	38	54
Германия	18	39	48
Япония	14	19	36
США	9	32	33

Конкретные цифры свидетельствуют о значительном росте данного показателя на протяжении всего XX в. Вместе с тем видно, что в разных странах его динамика различна. Относительно низкая доля государственной активности проявляется в США, Японии, наиболее высокая — в Швеции и Франции. В среднем показатель колеблется между 35 и 50%.

Для сравнения отметим, что данный показатель в России имел иную, обратную динамику: 65% — в 1992 г., 49% — в 1993-м, 48% — в 1994-м, 41% — в 1995-м, 43% — в 1996-м, 43% — в 1997-м. Объясняется это тем, что в условиях централизованной экономики (т.е. до начала ее реформирования в направлении рыночного варианта) основная масса финансовых потоков проходила через государственный бюджет. По мере обретения экономическими субъектами самостоятельности степень активности перераспределения финансовых потоков через бюджет стала снижаться. Номинально она сегодня уже ниже, чем в ряде других западноевропейских стран. Одна из причин такого резкого снижения данного показателя заключается в том, что значительное количество предприятий стало уходить от налогообложения. Соответственно уменьшились и многие социальные выплаты, а также платежи заработной платы государственным служащим из средств бюджета.

Одним из важных вопросов в экономической теории является следующий: на производство и поставку каких благ должно затрачивать средства государство? Прежде чем ответить, следует еще раз отметить общественно-политическую идею, на которой базируется рыночная экономика. Соответствие спроса и предложения на уровне национальной экономики в основном достигается в результате действия механизмов рынка. И лишь в случае отказа механизма рыночной системы в процесс вмешивается государство.

В более конкретном плане ответ зависит от того, о каком благе идет речь: частном или общественном. Кроме того, значительную роль играет наличие так называемых внешних эффектов при потреблении благ.

ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

Внешний эффект представляет собой то воздействие, которое оказывает потребление блага одним лицом на другие лица. Эффект может иметь материальную и психологическую формы. В экономической теории прежде всего изучают материальную форму эффекта.

Эффекты могут иметь положительный или отрицательный характер. В первом случае потребление блага одним человеком связано

с созданием положительного воздействия на окружающих лиц. Во втором случае — процесс обратный.

Для частных благ нередко характерно отсутствие положительных внешних эффектов. Это обусловлено тем, что в процессе потребления полезность блага распределяется только на самого потребителя, не затрагивая других лиц. Тем самым происходит как бы недопущение к использованию положительного эффекта тех потребителей, которые потенциально могли бы заплатить за пользование благом, но не сделали этого. Примеров таких множество: покупка и использование одежды, мебели, станков и т.п.

Производство подобных благ во многом берет на себя частный сектор, поскольку принцип возможности отсоединения потребителей (в зависимости от оплаты) делает такое производство выгодным. Необходимости участия государства в финансировании такого производства нет.

Внешние эффекты могут приносить также негативные последствия для других лиц. Например, возникновение шума и загрязнения при использовании автомобиля вредит не только самому потребителю, но и окружающим. Приготовление пицци порождает серьезную проблему отходов. Нейтрализацию отрицательных внешних эффектов берет на себя государство, поскольку частный сектор не заинтересован выделять на это ресурсы.

Что же касается общественных благ, то отрицательных внешних эффектов их потребление приносит сравнительно мало и нет необходимости их устранять. Однако общество испытывает потребность в самих общественных благах, производством которых частный сектор не занимается. Причина сдержанности частных предпринимателей по отношению к производству данных благ следующая.

Положительные внешние эффекты при пользовании общественными благами распространяются на многих людей. Часто весьма сложно или чрезмерно дорого отделить одного потребителя (оплатившего благо) от другого (не оплатившего). Поэтому рыночный механизм не действует при производстве данных благ. Финансирование их производства осуществляет государство, поскольку они нужны обществу.

Каким же образом осуществляется государством финансирование производства благ и устранение отрицательных внешних эффектов? Отчасти это происходит за счет средств государственного бюджета. В определенных случаях (при наличии острых финансовых проблем) государство стремится привлечь и средства частного сектора. Например, в связи с охраной окружающей среды государство побуждает с помощью своих экономических и правовых рычагов к участию в финанси-

ровании самих субъектов, порождающих данные издержки (производителей или потребителей).

Интересна при этом методика финансовых действий. Она учитывает то, что рыночная цена частного блага содержит лишь внутренние издержки и не включает внешние. Поэтому цена данного блага, сложившаяся под влиянием только рыночного механизма, оказывается на относительно низком уровне, а его предложение из-за этого — на слишком высоком. С помощью же государственного налогообложения можно перевести (по крайней мере, частично) внешние издержки (т.е. отрицательные внешние эффекты) во внутренние. В итоге цена на благо повысится, а спрос упадет. Автоматически уменьшается и объем внешних издержек. Собранные же путем налогообложения средства (если они не попадают в общий государственный бюджет, а остаются на местном уровне) могут быть использованы в целях финансирования мероприятий по улучшению окружающей среды (например, для строительства очистных сооружений).

Отметим еще одно свойство, характерное для государственных расходов. Они обладают возможностью автоматического антициклического приспособления. Гибкость проявляется в данном случае в том, что во время конъюнктурного подъема происходит автоматическое снижение государственных расходов, и наоборот. Наибольшим антициклическим действием обладают финансовые расходы государства по поддержанию безработных. В определенной степени это характерно и для других видов социальной помощи.

Техника такого реагирования состоит в следующем: во время высокой конъюнктуры повышаются платежи подлежащих обязательному страхованию лиц (что имеет контрактивный эффект), одновременно снижаются выплаты по безработице. В период же конъюнктурного спада вместе с ростом безработицы повышаются государственные выплаты на социальную поддержку. В то же время наблюдается сокращение отчислений от получаемых доходов на цели страхования. В этой реакции проявляется так называемый экспансивный эффект.

ДОХОДЫ ГОСБЮДЖЕТА

Главная роль в мобилизации средств в государственный бюджет принадлежит налогам. Именно в результате поступления налогов создается финансовая база для выполнения государством его функций и задач. **Под налогами следует понимать обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами.**

Налоговая система может включать два звена — государственные налоги, местные налоги, либо три звена — налоги государственные (федеральные); налоги, закрепленные за бюджетами членов федерации; местные налоги.

Основные налоги, обеспечивающие наибольшие поступления в бюджет, закреплены за государственным бюджетом. К ним относятся:

- подоходный налог с населения;
- налог на прибыль корпораций;
- налог на добавленную стоимость;
- акцизы, таможенные пошлины.

Наибольшие поступления обеспечивает подоходный налог с населения — от 25 до 45% и более от общей суммы доходов государственного бюджета.

Среди других налогов в развитых странах наибольшее значение имеют налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы (на табак, спиртные напитки, пиво, бензин и др.). На долю этого налога приходится от 30 до 50% всех косвенных налогов. НДС не применяется в США и Японии.

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ

Бюджетный дефицит — это превышение расходов бюджета над его доходами.

На протяжении почти всех лет после Второй мировой войны в развитых странах вследствие высоких государственных расходов государственные бюджеты характеризовались хроническими бюджетными дефицитами.

Так, в США в 1983 г. дефицит федерального бюджета впервые превысил 200 млрд дол., а в 1992 г. достиг 290,4 млрд дол., в 2008 г. — 410 млрд дол.

Природа дефицита госбюджета различна:

- дефицит может быть связан с необходимостью осуществления крупных государственных вложений в развитие экономики. Дж.М. Кейнсом была обоснована возможность допущения опережающего роста государственных расходов над доходами на определенных этапах экономического развития;

- дефицит может возникать в результате чрезвычайных обстоятельств (войн, стихийных бедствий и т.д.);

- дефицит может отражать кризисные явления в экономике, ее несбалансированность, неэффективность финансово-кредитной системы, неспособность правительства держать под контролем финансовую ситуацию в стране.

Источники покрытия бюджетного дефицита — государственные займы и эмиссия ценных бумаг. Иногда как к средству уменьшения бюджетного дефицита прибегают к сокращению расходов на социальные нужды.

Для покрытия бюджетного дефицита используются государственные займы, которые превратились в такой же постоянный элемент государственных доходов, как и налоги. Выпуск займов повлек за собой огромный рост государственного долга. Государственная задолженность в США превысила 5,5 трлн дол. в 2001 г. и, по оценке, в 2007 г. превышала 11 трлн дол., приближаясь к годовому объему ВВП страны. Государственный долг Великобритании в начале XXI в. составлял более 300 млрд ф. ст., Германии — около 800 млрд марок, во Франции — около 4 трлн франков.

В современных условиях от 10 до 30% государственных расходов не покрываются налогами и другими доходами и финансируются путем размещения государственных займов. В связи с огромными бюджетными дефицитами правительства стали изымать с рынка ссудных капиталов значительные средства (в США, например, до 50%), что приводит к недополучению частным сектором необходимых ему ресурсов и удорожанию кредита.

8.3. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИИ

Федеральный бюджет России представляет собой главное звено бюджетной системы. Он выражает экономические отношения по поводу образования и использования централизованного фонда денежных средств государства.

В федеральном бюджете аккумулируются средства, которые затем направляются на финансирование национального хозяйства, оборону, социально-культурные мероприятия, содержание органов государственного управления, финансовую поддержку бюджетов субъектов Российской Федерации, погашение государственного долга и др.

Все доходы и расходы государственного бюджета группируются по однородным признакам с присвоением им определенного названия и номера раздела, главы, параграфа, статьи бюджетной классификации. Бюджетная классификация позволяет указать точно, за счет каких отраслей экономики, групп предприятий по формам собственности, социальных слоев населения, видам налогов или неналоговых платежей сформирован бюджет. Она показывает также, на какие конкретно цели, по какому ведомству и в какую отрасль уходят бюджетные средства.

В условиях перехода к рыночной экономике федеральный бюджет выполняет следующие функции:

- перераспределение национального дохода и ВВП (около 20% ВВП);
- регулирование и стимулирование экономики и инвестиций, повышение эффективности производства;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- контроль за финансово-хозяйственной деятельностью национального хозяйства.

90-е годы XX в. были для российской экономики и государственных финансов кризисными. Проявлением бюджетного кризиса стал хронический дефицит государственного бюджета. Его причиной является подорванность доходной базы в результате несобираемости налогов, в свою очередь причиной этих явлений стал платежный кризис. Платежный кризис или беспрецедентный по своим масштабам развал платежных отношений начался на фоне кампаний по либерализации цен и ужесточению бюджетной и кредитной политики. Если вначале он сопровождался сокращением объемов производства, то к концу 1993 г. приобрел новые черты и выразился в массовой остановке предприятий (в том числе заводов-гигантов), не связанной с процедурой банкротства.

В первые годы реформ на покрытие дефицита бюджета привлекались огромные кредиты Центрального банка Российской Федерации и проводилось изъятие средств из Пенсионного фонда.

Распределение расходов федерального бюджета представлено в табл. 8.2.

Таблица 8.2

**Распределение расходов
федерального бюджета в 2007 г.**

Вид расходов	Млрд руб.	% от общей суммы расходов
Общегосударственные расходы	808,2	14,8
Национальная оборона	822,0	15,0
Правоохранительная деятельность	663,1	12,1
Национальная экономика	497,2	9,1
Жилищно-коммунальное хозяйство	53,0	1,0
Охрана окружающей среды	8,0	0,1
Образование	277,9	5,1
Культура, кинематография и средства массовой информации	67,8	1,2

Вид расходов	Млрд руб.	% от общей суммы расходов
Здравоохранение и спорт	206,4	3,8
Социальная политика	215,6	4,0
Межбюджетные трансферты	1 844,3	33,8
Всего	5 463,5	100,0

В развитых странах положение считается нормальным лишь тогда, когда дефицит бюджета ниже 3% ВВП.

Покрытие дефицита бюджета 1993 г. осуществлялось за счет продажи валюты, драгоценных металлов и камней, находящихся в распоряжении правительства, валюты, полученной в качестве кредита международного валютного фонда (МВФ), прибыли Центрального банка России.

Использовавшаяся в 1990—1995 гг. эмиссия денег для покрытия бюджетного дефицита с 1995 г. не применяется. С этой целью использовались различные государственные ценные бумаги — ГКО (государственные казначейские обязательства) с трех- и шестимесячными, годовыми сроками погашения, казначейские обязательства (КО), облигации внутреннего валютного государственного облигационного займа, облигации федеральных займов с переменным купоном (ОФЗ), государственные сберегательные займы, золотые сертификаты.

Внешними источниками финансирования бюджетного дефицита служат кредиты международных финансовых организаций, прежде всего МВФ.

Оживление экономики сказалось на государственных финансах. В бюджете 2002 г. превышение доходов над расходами определялось в размере 178,4 млрд руб. и направлялось в размере 68,6 млрд руб. на погашение государственного долга Российской Федерации и 109,8 млрд руб. — на образование финансового резерва.

8.4. СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

НАЛОГИ: ИХ СУЩНОСТЬ

Первая форма проявления сущности налогов — это денежные взносы граждан, необходимые для содержания публичной власти. Так что минимальный размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на выполнение его основных функций:

управление, оборона, суд, охрана порядка. Чем больше функций возложено на государство, тем больше оно должно собирать налогов.

Сейчас налоги — важнейший источник средств государственного бюджета (90% всех поступлений). От того, насколько правильно построена налоговая система, организован сбор налогов, зависит эффективное функционирование национальной экономики.

Варьирование налогами и налоговыми льготами (скидками и освобождениями) позволяет воздействовать на динамику и структуру экономики, на капиталовложения и занятость, темпы развития НТП, осуществление социальной политики, обеспечение соответствующего распределения доходов и богатства. Налоговая политика может устранять и сглаживать присущие рынку дефекты, стихийно складывающиеся пропорции между сбережениями и инвестициями, доходностью различных сфер хозяйства.

ФУНКЦИИ НАЛОГОВ

Социально-экономическая сущность налогов проявляется через их функции. Выделяют три важнейшие функции:

1) фискальная — обеспечение финансирования государственных расходов;

2) регулирующая — предполагает государственное регулирование экономики, перераспределение в этих целях финансовых потоков;

3) социальная — поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА

Все налоги содержат следующие элементы:

объект налога — имущество или доход, подлежащие обложению;

субъект налога — налогоплательщик, т.е. физическое или юридическое лицо;

источник налога — т.е. доход, из которого выплачивается налог;

единица обложения — единица измерения объекта (денежная единица страны);

ставка налога — величина налога с единицы объекта налога (%);

налоговая льгота — полное или частичное освобождение плательщика от налога (необлагаемый минимум);

налоговый оклад — сумма налога, уплачиваемая субъектом с одного объекта. Определяется в соответствии с налоговой ставкой и предоставленными льготами.

Налоги бывают двух видов. Первый вид — *налоги на доходы и имущество*: подоходный налог и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование, на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж и др. Они взимаются с конкретного физического или юридического лица, их называют *прямыми налогами*.

Второй вид налогов — *налоги на товары и услуги*: налог с оборота — в большинстве развитых стран заменен налогом на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами и др. Это *косвенные налоги*. Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги.

Прямые налоги сложно перенести на потребителя. За исключением налогов на землю и на другую недвижимость, которые включаются в арендную и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции.

Косвенные налоги переносятся на потребителя в зависимости от степени эластичности спроса на товары и услуги, облагаемые этими налогами. Чем менее эластичен спрос, тем большая часть налога перекладывается на потребителя. Чем менее эластично предложение, тем меньшая часть налога перекладывается на потребителя, а большая уплачивается за счет прибыли. В долгосрочном плане эластичность предложения растет, и на потребителя перекладывается все большая часть косвенных налогов.

В случае высокой эластичности спроса увеличение косвенных налогов может привести к сокращению потребления, а при высокой эластичности предложения — к сокращению чистой прибыли, что вызовет сокращение капиталовложений или перелив капитала в другие сферы деятельности.

Также различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки.

Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения, независимо от размера дохода.

Пропорциональные ставки действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

Прогрессивные ставки предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. Прогрессивные налоги — это те налоги, бремя которых сильнее давит на лиц с большими доходами.

Регрессивные ставки предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода. Чем беднее человек, тем выше его налоговое бремя.

Налоги — это один из экономических рычагов, с помощью которых государство воздействует на рыночную экономику. В условиях рыночной экономики любое государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка.

С помощью налогов определяются взаимоотношения предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется прибыль предприятия. Через налоги государство может проводить энергичную политику в развитии наукоемких производств и ликвидации убыточных предприятий. Вообще стратегию поведения органов государственной власти в области налогообложения, направленную на достижение социально-экономических и политических целей, можно определить как налоговую политику, которая требует соблюдения ряда условий.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: налоговые реформы 90-х годов XX в. в России

Механизм обязательного изъятия финансовых средств предприятий и граждан СССР в основном служил потребностям существовавшей тогда в стране жесткой административно-командной системы. Кардинальные изменения, происшедшие в политической и экономической жизни российского общества в 1990—1991 гг., выявили его непригодность к использованию в новых условиях хозяйствования и обусловили необходимость форсированной разработки и скорейшего введения налоговой системы, построенной на принципиально новых началах.

Самой сложной проблемой при разработке новой налоговой системы была необходимость как минимум сохранения сложившегося ранее уровня доходов государства, поскольку объективно нельзя было сразу отказаться от финансирования из бюджета целого ряда социальных расходов, мероприятий по поддержке отдельных регионов и сфер жизнеобеспечения. Решение этой задачи усложнялось, с одной стороны, падением производства и сужением в связи с этим налоговой базы, а с другой — необходимостью

для государства нести бремя дополнительных расходов, связанных с компенсацией социальных издержек реформ.

Сохранению минимально необходимого уровня государственных доходов способствовали введение налога на добавленную стоимость с весьма высокой по международным меркам налоговой ставкой, очень жесткий, негибкий режим налогообложения прибыли, предусматривающий дополнительное налогообложение повышенных расходов на оплату труда, а также отсутствие механизмов компенсации потерь налогоплательщиков в связи с проявлением в условиях высокого уровня инфляции эффекта так называемого «инфляционного налога».

Блок необходимых законов, сформировавших новую налоговую систему Российской Федерации, был принят в самом конце 1991 г.; начиная с 1992 г. они вступили в действие. С учетом накапливавшегося опыта применения новой налоговой системы в налоговое законодательство вносилось значительное количество различных изменений и дополнений.

Этот пакет налоговых законов, составлявших федеральное налоговое законодательство, включал в себя прежде всего базовый Закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», определявший общие принципы построения налоговой системы, ее структуру, организацию сбора налогов и контроля за их взиманием, права и обязанности налогоплательщиков, перечень налогов и сборов и ряд иных основополагающих положений налоговой системы.

Предусмотренные налоговой системой различные формы налоговых изъятий зависят от источников и видов доходов: прибыль, заработная плата, дивиденды и т.п.; объекта налогообложения (различные виды имущества, в том числе земля, другие виды недвижимости; товарно-материальные ценности, движение товаров за границу и т.п.); категорий плательщиков (юридические и физические лица; высоко- и низкооплачиваемые работники; резиденты и нерезиденты и т.п.).

Приступая к реформе налоговой системы, правительство учло исключительную болезненность для большинства бывших государственных предприятий процесса коренной ломки сложившегося хозяйственного уклада. Кардинально изменились вся система экономических приоритетов и стимулов, сопровождающихся падением производства и платежеспособного спроса. Резко уменьшился государственный заказ, открылись внешние границы для товарной интервенции из-за рубежа. Производители сырья и энергии установили ценовой диктат.

В связи с этим в рамках новой налоговой системы были временно сохранены определенные элементы старого хозяйственного механизма, включая некоторые нерыночные инструменты: налогообложение расходов предприятий, использованных на оплату труда работников сверх законодательно установленного уровня. В качестве базы налогообложения искусственно рассчитывались «рыночные цены». Облагалась НДС так называемая финансовая помощь и штрафы. Были сохранены неоправданные с точки зрения создания эффективной конкурентной среды налоговые льготы.

Для действующей в Российской Федерации в 90-е годы XX в. налоговой системы характерны были следующие особенности. Весьма высо-

кий удельный вес косвенных налогов, в частности пошлин и акцизных сборов. Относительно небольшая доля прямых налогов и сборов. Ориентация при выборе приоритетов между объектами налогового изъятия, прежде всего на обложение предприятий и организаций и в меньшей степени — на физических лиц. Расширялась база налогообложения в результате привлечения к уплате налогов ранее освобожденных юридических и физических лиц. Введен ряд новых налоговых платежей, вовлекших в орбиту обложения такие объекты, как имущество, наследство, операции с ценными бумагами, особые виды деятельности, использование престижных наименований и некоторые другие. На федеральном уровне введен широкий перечень разнообразных налоговых льгот, ориентированных преимущественно на стимулирование производства жизненно важных товаров для населения, и т.п.

Естественно, накопившиеся проблемы потребовали очередных шагов в направлении совершенствования российской налоговой системы, которые нашли отражение в Налоговом кодексе Российской Федерации. Проблема налогов в России является не только экономической, но и социально-политической. В современных условиях все промышленные предприятия всех форм собственности должны платить налог на прибыль по единой ставке 24% (до того ставка налога на прибыль составляла 35%). Одновременно отменены многочисленные налоговые льготы. В результате изменения с преобладанием фискальных целей привели к тому, что общее налоговое давление на прибыль акционерных обществ, крупных предприятий с участием иностранного капитала стало составлять за счет ряда обязательных сборов и налогов до 80—90 коп. с 1 руб. прибыли. Таким образом, у предприятий забирается большая часть (около 13%) валового внутреннего продукта страны, что снижает инвестиционные возможности предприятий.

Введена единая ставка подоходного налога с физических лиц — 13%. Сторонники этого подхода считают это большим прогрессом и фактором, который будет сдерживать увод доходов «в тень». Противники утверждают, что вопрос о снижении налоговой нагрузки в условиях России не является очевидным. В странах с высокой налоговой нагрузкой на крупные доходы обеспечиваются более высокие социальные стандарты. С этим связаны появившиеся предложения о введении в России корпоративного социального налога, т.е. перенесении налоговой нагрузки, связанной с образованием, здравоохранением и т.п., с физических лиц на предпринимательский сектор.

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Налоговый опыт подсказал главный принцип налогообложения: «Нельзя резать курицу, несущую золотые яйца», т.е. как бы велики ни были потребности в финансовых средствах на покрытие государственных расходов, налоги не должны подрывать заинтересованность налогоплательщиков в своей хозяйственной деятельности.

Для того чтобы раскрыть суть налоговых платежей, важно определить основные принципы налогообложения. Качества, с экономической точки зрения желательные в любой системе налогообложения, были сформулированы Адамом Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» в форме четырех положений, ставших классическими принципами, с которыми, как правило, соглашались последующие авторы. Они сводятся к следующему:

1) подданные государства должны участвовать в покрытии расходов правительства, каждый по возможности, т.е. соразмерно доходу, которым он пользуется под охраной правительства. Соблюдение этого положения или пренебрежение им ведет к так называемому равенству или неравенству обложения;

2) налог, который обязан уплачивать каждый, должен быть точно определен, а не произволен. Размер налога, время и способ его уплаты должны быть ясны и известны как самому плательщику, так и всякому другому;

3) каждый налог должен взиматься в такое время и таким способом, какие наиболее удобны для плательщика;

4) каждый налог должен быть так устроен, чтобы он извлекал из кармана плательщика возможно меньше сверх того, что поступает в кассы государства.

Принципы Адама Смита благодаря их простоте и ясности не требуют никаких иных разъяснений и иллюстраций, кроме тех, которые содержатся в них самих. Они стали *аксиомами* налоговой политики.

Сегодня эти принципы дополнены в соответствии с требованиями нового времени.

Необходимо прилагать все усилия, чтобы налогообложение доходов носило однократный характер. Многократное обложение дохода или капитала недопустимо. Примером осуществления этого принципа служит замена в развитых странах налога с оборота, где обложение оборота происходило по нарастающей кривой, на НДС, где вновь созданный чистый продукт облагается налогом всего один раз вплоть до его реализации.

Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Сторонниками снижения налогов и стимулирования инвестирования являются представители школы предложения. Они считают, что нужно отказаться от системы прогрессивного налогообложения (именно получатели крупных доходов — лидеры в обновлении производства), снизить налоговые ставки на предпринимательство, на заработную плату и дивиденды. Требуется стимулировать инвестиционный процесс, желание иметь дополнительную работу и дополнительный заработок. В своих рассуждениях теоретики опираются на кривую Лаффера (рис. 8.1).

При сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается (больше продукции — больше налогов). Высокие налоги снижают базу налогообложения и доходы государственного бюджета.

Изъятие у налогоплательщика значительной суммы доходов (порядка 40—50%) является пределом, за которым ликвидируются стимулы к предпринимательской инициативе, расширению производства. Образуются целые группы налогоплательщиков, занятых поиском методов ухода от налогообложения и стремящихся концентрировать финансовые ресурсы в теневом секторе экономики. Однозначного ответа, какое значение эффективной ставки является критическим, не существует. Если исходить из концепции Лаффера, изъятие у производителей более 35—40% добавленной стоимости провоцирует невыгодность инвестиций в целях расширенного воспроизводства, что равносильно попаданию в порочный круг — так называемую «налоговую ловушку».

Обычно считается, что отношение налогоплательщиков к системе налогообложения страны характеризует величину сосредоточенных в этом секторе средств по отношению к ВВП.

Для налогоплательщиков привлекательной является низкая налоговая нагрузка (на уровне 15%). Однако государство при данном уровне нагрузки располагает минимальными возможностями управления развитием экономики. Поэтому высокоразвитые государства стремятся поднять уровень налоговых поступлений, одновременно увеличивая возврат в экономику, социально-культурную сферу части средств, поступивших в бюджет. Это определяет и рост уровня жизни населения, что наглядно видно из данных табл. 8.3.

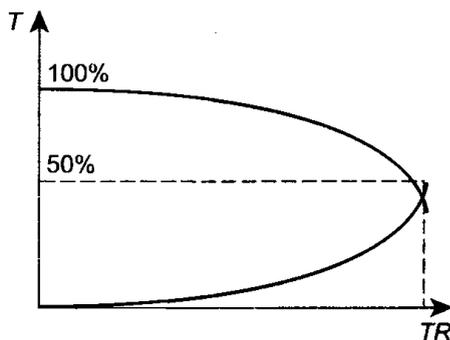


Рис. 8.1. Кривая Лаффера:
 T — ставка; TR — налоговые поступления

Влияние налоговой нагрузки на эффективность развития экономики

Страна	Налоговая нагрузка, % ВВП	Уровень жизни, дол.
Австрия	42,8	28 110
Бельгия	46,6	26 440
Германия	39,3	28 870
Испания	35,8	14 350
Канада	31,6	19 020
Мексика	16,0	3 600
США	31,8	28 020
Турция	22,2	2 830
Финляндия	47,3	23 240
Франция	44,1	26 270
Швеция	51,0	25 710

Как видим, в странах с большой налоговой нагрузкой обеспечиваются более высокие социальные стандарты. Примером является Швеция (налоговая нагрузка составляет 51% ВВП), где действует тенденция снижения экономического расслоения общества. Эффективное государственное управление направлено на приоритетное развитие наукоемких технологий. Не случайно стремление правительства России снизить налоговую нагрузку (налог на прибыль предприятия 24%) встретило негативную реакцию ряда экономистов, озабоченных скудостью средств, направляемых на развитие социально-культурной сферы. Они прямо предлагают перенести налоговую нагрузку, связанную с поддержанием образования, культуры, здравоохранения и научно-технического прогресса, на инновационный сектор, заменить социальные налоги с физических лиц корпоративным социальным налогом. Пока корпоративный социальный налог в России платит топливно-энергетический комплекс (ТЭК), что не совсем верно, так как, во-первых, это не инновационный сектор, его только предстоит создать; во-вторых, предприятия ТЭКа должны платить природную ренту, присваиваемую узкой группой лиц и составляющую, по подсчетам академика Д. Львова, 60 млрд дол. ежегодно.

В России возникли и другие проблемы. Растет теневой сектор, уменьшается объем перечисления средств в федеральный бюджет рядом регионов. Так, 12 регионов (Татарстан, Челябинская область и др.) перечисляют менее 20% требуемых сумм. Еще одним недостатком сложившейся налоговой системы является неравномерность налоговой

нагрузки по различным отраслям промышленности. К увеличению налоговой нагрузки ведут нерациональное расходование бюджетных средств, ставившее в тяжелые условия налогоплательщиков. В результате большинство российских налогоплательщиков платят не в соответствии с законом исходя из созданной налогооблагаемой базы, а учитывая лишь официально представленные финансовые возможности.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: налоговая система Российской Федерации

С 1992 г. в России действует новая налоговая система, основные принципы которой были определены Законом «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 г. Им был установлен перечень идущих в бюджетную систему налогов, сборов, пошлин и других платежей; определены плательщики, их права и обязанности, а также права и обязанности налоговых органов.

Совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке, образует налоговую систему. Согласно статье 57 Конституции Российской Федерации, каждый обязан платить законно установленные налоги.

Законом «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» впервые в России была введена трехуровневая система налогообложения.

1. Федеральные налоги взимаются по всей территории России. При этом все суммы сборов от шести из 14 федеральных налогов должны зачисляться в федеральный бюджет Российской Федерации.

2. Республиканские налоги являются общеобязательными. При этом сумма платежей, например по налогу на имущество организаций, равными долями зачисляется в бюджет республики, края, автономного образования, а также в бюджеты города и района, на территории которого находится организация.

3. Из местных налогов (а их всего 22) общеобязательны только три: налог на имущество физических лиц, земельный, а также регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

И еще один важный в условиях рынка налог — на рекламу. Его должны платить юридические и физические лица, рекламирующие свою продукцию по ставке до 5% стоимости услуг по рекламе.

Основные налоги, взимаемые в России

Федеральные налоги:

- налог на добавленную стоимость;
- федеральные платежи за пользование природными ресурсами;
- акцизы на отдельные группы и виды товаров;
- подоходный налог;
- налог на доходы банков;
- единый социальный налог;
- налог на доходы от страховой деятельности;
- налоги — источники образования дорожных фондов;

- налог на операции с ценными бумагами;
- гербовый сбор¹;
- таможенная пошлина;
- государственная пошлина;
- отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения;
- налог с биржевой деятельности.

Республиканские налоги и налоги краев, областей, автономных образований:

- республиканские платежи за пользование природными ресурсами;
- лесной налог;
- налог на имущество организаций;
- плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем.

Местные налоги:

- земельный налог;
- регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;
- налог на имущество физических лиц;
- сбор за право торговли;
- налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне;
- целевые сборы с населения и предприятий всех организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство и другие цели;
- курортный сбор;
- налог на перепродажу автомобилей и ЭВМ;
- налог на рекламу;
- лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями;
- сбор с владельцев собак;
- сбор за выдачу ордера на квартиру;
- лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей;
- сбор за право использования местной символики;

¹ Гербовый сбор — налог на документы, оформляющие различного рода деловые сделки, регистрацию компании, увеличение ее акционерного капитала, доверенность, договор об аренде, о передаче ценных бумаг, акций, облигаций, соглашений об опеке, посредничестве, представительстве.

- сбор за парковку транспорта;
- сбор за выигрыш на бегах;
- сбор за участие в бегах на ипподромах;
- сбор с лиц, участвующих в игре на тотализаторе на ипподроме;
- сбор со сделок, совершаемых на биржах, за исключением сделок, предусмотренных законодательными актами о налогообложении операций с ценными бумагами;
- сбор за право проведения кино- и телесъемок;
- сбор за уборку территорий населенных пунктов;
- другие виды местных налогов.

8.5. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. ВСТРОЕННЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ

ПОНЯТИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В условиях рыночной экономики государственное регулирование осуществляется как денежно-кредитной, так и фискальной политикой.

Фискальная политика государства представляет собой формирование государственного бюджета через систему налогообложения и манипулирование средствами государственного бюджета для достижения поставленных целей (рост производства, занятости, снижения темпов инфляции).

Понятие фискальной политики как реального инструмента государственного регулирования экономики связано с именем Дж.М. Кейнса и кейнсианцами (А. Пигу, Р. Харрод, Э. Хансен). С точки зрения кейнсианской теории сущность фискальной политики состоит в управлении в определенных целях совокупным спросом посредством манипулирования налогами, трансфертами и правительственными закупками. Современные экономисты, даже подвергая критике позиции кейнсианцев, в основном таким же образом подходят к сущности фискальной политики. Задачами современной фискальной политики являются создание и сохранение единого экономического пространства, сглаживание неравенства между регионами, а также стимулирование эффективности производства и социальной сферы.

Фискальная политика бывает дискреционной и недискреционной.

Дискреционная фискальная политика представляет собой сознательное манипулирование налогами и правительственными (государственными) расходами с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля над инфляцией и ускорения экономического роста.

Анализ равновесного объема национального продукта и манипулирования государственными расходами позволяет с позиций роста совокупных расходов выявить, что включение в них государственных расходов вызывает сдвиг кривой $C + I$ вверх и ведет к росту национального продукта, причем здесь срабатывает эффект мультипликатора. Мультипликатор государственных расходов рассчитывается следующим образом:

$$M_g = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{1}{1 - MPC},$$

где M_g — мультипликатор государственных расходов;
 ΔY — прирост доходов (прирост национального продукта);
 ΔG — прирост государственных расходов;
 MPC — предельная склонность к потреблению.

Что произойдет, если правительство вводит единый налог (одновременно выплачиваемый) и каково его воздействие на объем национального производства?

Воздействие налога на объем национального производства продемонстрировано на рис. 8.2.

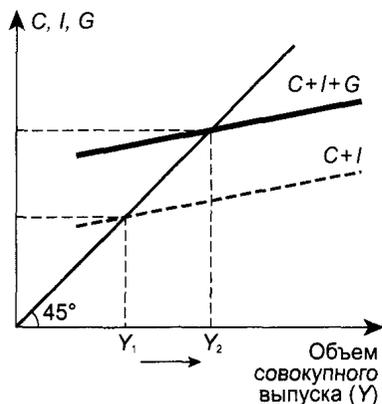


Рис. 8.2. Воздействие налога на объем национального производства

Изменения в налогообложении вызывают сокращение дохода после уплаты налогов. Это сокращение в свою очередь сопровождается снижением объемов потребления и сбережения на каждом уровне национального продукта. Размер сокращения определяется величиной MPC и MPS . Например, T (налог) — 20 ед., MPC — $\frac{3}{4}$, соответственно C (потребительские расходы) сократились на 15 ед., S (сбережения) на 5 ед. Изменение величины национального продукта можно определить с помощью подсчета налогового мультипликатора:

$$M_T = \frac{\Delta Y}{\Delta T}$$

Потребительские расходы уменьшаются на величину $\Delta T \times MPC$ и соответственно уменьшают равновесный объем производства на ΔY :

$$\Delta Y = \frac{-\Delta T \cdot MPC}{1 - MPC}$$

где налоговый мультипликатор M_T будет равен

$$M_T = \frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-MPC}{1 - MPC}$$

В дискреционной фискальной политике (рис. 8.3) мы сталкиваемся с понятием «мультипликатор сбалансированного бюджета»: равные увеличения государственных расходов и налогообложения ведут к росту равновесного национального продукта на ту же величину, т.е. мультипликатор сбалансированного бюджета равен 1.



Рис. 8.3. Разновидность дискреционной фискальной политики

Рост налогов на 20 ед. вызывает уменьшение располагаемого дохода на 20 ед. и потребительских расходов на 15 ед. ($MPC = 3/4$). Совокупный продукт сокращается на 60 ед. (коэффициент мультипликации равен 3). Рост государственных расходов на 20 ед. вызывает рост совокупного продукта на 80 ед. (мультипликатор государственных расходов

равен $k = \frac{1}{1-MPC}$). Чистый прирост совокупного продукта равен $20 = \Delta T = \Delta G$.

Фискальная политика используется для регулирования стабилизации экономики в двух основных направлениях: преодоление спада и сдерживание подъема.

НЕДИСКРЕЦИОННАЯ ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Недискреционная фискальная политика предполагает автоматическое изменение чистых налоговых поступлений в государственный бюджет в периоды изменения объемов национального производства. В некоторой степени изменения государственных расходов и налогов вводятся автоматически. Сюда относятся прогрессивная система налогообложения, система государственных трансфертов (страхование по безработице), система участия в прибылях.

По мере роста объема национального продукта идут пропорциональные приросты налоговых поступлений. Так, увеличиваются поступления (при прогрессивных ставках) от налогов на доходы корпораций, налогов с оборота, с акцизов. В случае падения национального производства эти виды налоговых поступлений уменьшаются. Трансфертные платежи имеют обратное воздействие: во время экономического подъема сокращаются, во время спада возрастают (рис. 8.4).

Встроенные стабилизаторы, как правило, смягчают тяжесть экономических колебаний, но не устраняют нежелательные изменения в объемах национального производства, что необходимо учитывать при построении фискальной политики.

Схема воздействия встроенных стабилизаторов на экономику приведена на рис. 8.4.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что включает понятие «финансовое хозяйство»? В чем его отличие от понятий «финансы», «финансовая система», «финансовая наука»?



Рис. 8.4. Схема воздействия встроенных стабилизаторов на экономику

2. Американский экономист Р. Масгрейв в качестве функций финансового хозяйства называет аллокацию, перераспределение, стабилизацию. В отечественной экономической литературе принято называть распределительную и контрольную функции финансов (Финансы / под ред. В.М. Родионовой. М., 1993. С. 21–25). Прокомментируйте это различие, изложите содержание функций.
3. В чем исходное противоречие самого бюджета как финансового институционального явления?
4. Каковы тенденции отдельных видов государственных расходов? Чем вызвана неодинаковость темпов их развития?
5. Почему система субсидий (субвенций) противоречит рыночному механизму?
6. Какой компонент государственных финансов (расходы или доходы) имеет более сильный регулирующий эффект? Как вы можете это объяснить?

7. Почему налоговые доходы являются преимущественной формой поступления средств в бюджет по сравнению с неналоговыми?
8. Перечислите принципы налоговой системы.
9. Какие виды классификаций налогов вы знаете?
10. Должен ли подоходный налог иметь прогрессивную или регрессивную шкалу? По какой шкале определяется в настоящее время подоходный налог в России?
11. Почему столь противоречива современная ситуация с налоговой системой в России? Каковы, по вашему мнению, причины трудностей формирования налоговой системы в России?
12. Перечислите косвенные виды российских налогов в порядке их значимости как финансового источника для бюджета.
13. Дайте определения налогов. Какие функции в экономике выполняют налоги?
14. Дайте характеристику прямых и косвенных налогов.
15. Что собой представляют налоговые ставки, их виды?
16. Какие налоговые ставки являются оптимальными, т.е. не снижают стимулов предпринимательской деятельности?
17. Вызывают ли высокие налоги рост дефицита государственного бюджета?
18. Понятие фискальной политики. С какими проблемами приходится сталкиваться в осуществлении фискальной политики в России?
19. Каким образом государственные расходы воздействуют на объем национального производства? Всегда ли желателен их рост?
20. Дайте определение налогового мультипликатора. Чему равен мультипликатор сбалансированного бюджета?
21. В чем сущность дискреционной фискальной политики? Каковы ее разновидности? Есть ли возможность ее использования в экономике России?
22. В чем состоит недискреционная фискальная политика? Какие элементы фискальной системы России относятся к «встроенным стабилизаторам»?

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

ТЕМА 9

-
- 9.1. Кредит: необходимость, сущность и формы
 - 9.2. Основные концепции денежно-кредитной политики: теоретические аспекты
 - 9.3. Цели, объекты и субъекты денежно-кредитной политики государства
 - 9.4. Банковская система и ее структура
 - 9.5. Методы и инструменты денежно-кредитной политики
- Контрольные вопросы
-

В теме 9 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- какие теоретические концепции лежат в основе государственной денежно-кредитной политики России;
 - можно ли считать сформировавшимся денежный рынок в России;
 - каковы особенности применения монетаристской концепции в России;
 - как формируется денежное предложение в России;
 - как определяются факторы спроса на деньги;
 - от чего зависит цель единой государственной денежно-кредитной политики в России;
 - в чем специфика Банка России как субъекта денежно-кредитной политики;
 - роль государства и Банка России в преодолении последствий финансово-банковского кризиса августа 1998 г.;
 - какие методы денежно-кредитной политики преобладают в России и можно ли сказать, что Банк России перешел на рыночные методы денежно-кредитного регулирования;
 - использование Банком России обязательных резервных требований, процентных ставок, операций на открытом рынке как инструментов денежно-кредитной политики;
 - прямое регулирование Банком России наличной денежной массы в обращении;
 - особенности валютного регулирования в России.
-

9.1. КРЕДИТ: НЕОБХОДИМОСТЬ, СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ

СУЩНОСТЬ КРЕДИТА

Кредит (от лат. *creditum* — ссуда, долг) — это предоставление денег (или товара) в долг на гарантированных условиях возвратности, срочности и платности.

Необходимость кредита как особых отношений между хозяйствующими субъектами возникает из следующей ситуации. С одной стороны, в экономической системе постоянно имеются временно свободные денежные средства. У предприятий это амортизационные фонды, средства, накапливаемые для расширения производства, средства, высвобождаемые в связи с несовпадением времени продажи готовых товаров (услуг) и покупки сырья, материалов и т.п., необходимых для продолжения производственного процесса или выплаты заработной платы; у населения и некоммерческих организаций — сбережения. С другой стороны, всегда существует потребность в дополнительных средствах, например для расширения и обновления производства, своевременной выдачи заработной платы, для крупных покупок населения, открытия собственного дела и пр. Выход состоит в предоставлении кредита (рис. 9.1).

Участник сделки, передающий в распоряжение партнера товары (услуги) без их немедленной оплаты или деньги в долг, становится кредитором партнера. Получатель товаров (услуг) или денег превращается в заемщика. За пользование кредитом выплачивается процент.

Кредитная сделка характеризуется двумя основными признаками. Во-первых, между передачей какой-либо ценности (товар, услуга, деньги) и получением ее эквивалента проходит определенный промежуток времени. Во-вторых, в основе сделки лежит доверие одного уча-



Рис. 9.1. Необходимость и сущность кредита

стника к другому — уверенность, что последний будет в состоянии уплатить долг. Поэтому в самом понятии «кредит» прослеживается связь с латинским словом *credere* — верить.

Прежде чем предоставить кредит, кредитор выясняет кредитоспособность заемщика, т.е. определяет параметры, дающие ему основание быть более уверенным в возврате долга. Устанавливается правоспособность заемщика для совершения кредитных сделок, выясняются его репутация, финансовая устойчивость, способность получать доход, наличие обеспечения ссуды, гарантии, а также источники погашения ссуды.

ФУНКЦИИ КРЕДИТА

В рыночной экономике кредит выполняет несколько функций:

1) позволяет существенно расширить рамки производственного процесса. Рыночная экономика не признает бездействия денежных средств — они должны находиться в постоянном обороте. Кредит превращает временно бездействующие денежные средства в работающий капитал;

2) перераспределительную функцию. Благодаря кредиту осуществляется целенаправленное движение денежных средств от субъектов, желающих сделать сбережения, к тем, кто нуждается в заемных средствах. Принципы кредита: возвратность, срочность и платность — способствуют тому, что денежные средства направляются в сферы экономики, в которых можно получить большую прибыль или которым отдается предпочтение в соответствии с государственными программами развития национальной экономики;

3) функцию сокращения издержек обращения. С одной стороны, кредит стимулирует и ускоряет реализацию товаров, с другой — совершается частичная замена наличных денег так называемыми кредитными (векселями, банкнотами, чеками и др.), развиваются формы безналичных расчетов, происходит ускорение движения денежных потоков;

4) функцию ускорения концентрации и централизации капитала. Кредит позволяет увеличивать размеры используемых факторов производства или создавать новые фирмы; он активно применяется в конкурентной борьбе, содействует процессу слияния и поглощения фирм.

ФОРМЫ КРЕДИТА

Кредит выступает в многообразных формах. Они различаются по составу участников, объектам ссуд, динамике, величине процента, сфере функционирования. Выделяют две основные формы кредита: коммерческий и банковский.

Коммерческий (товарный) кредит предоставляется одним небанковским предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Как правило, коммерческий кредит оформляется векселем. Процент по нему включается в цену товара (услуги) и в сумму векселя. Стимулируя реализацию товаров, данная форма кредита имеет ограниченное распространение. Во-первых, его размеры ограничены величиной свободных (резервных) фондов кредитора; во-вторых, он обслуживает лишь движение товаров, поэтому его применение ограничено сферой торговли (оптовой или розничной); в-третьих, товарная форма этого кредита предопределяет его узкоцелевое использование, например он может быть предоставлен предприятием, производящим инвестиционные товары, только потребляющему их предприятию.

В процессе исторического развития ограниченность коммерческого кредита была преодолена появлением и развитием банковского кредита.

Банковский кредит предоставляется кредитно-финансовыми институтами (банками, фондами и т.п.) юридическим и физическим лицам в виде денежных ссуд. Он превосходит границы коммерческого кредита по размерам, срокам, направлениям, сферам применения. Сфера его использования шире: банковский кредит обслуживает не только обращение товаров, но и накопление капитала. Универсальный характер банковского кредита способствовал его широкому распространению.

Другими популярными формами кредита являются потребительский, государственный и международный кредит.

Потребительский кредит предоставляется непосредственно домашним хозяйствам. Его объектами являются товары длительного пользования (квартиры, автомашины, мебель и т.п.). Он выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. Как правило, срок потребительского кредита — три года. При этом взимается довольно высокий реальный процент.

Государственный кредит вовлекает в сферу кредитных отношений государство. Источником денежных средств в данном случае служит продажа облигаций государственных займов, которые могут выпускаться как центральным правительством, так и местными органами власти. Используется данная форма кредита в первую очередь для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Это одна из форм международного движения капитала. Участниками кредитной сделки являются фирмы, банки, государства, международные и региональные финансовые организации (Мировой банк, Международный валютный фонд и др.).

Можно выделить и другие формы кредита: *межхозяйственный кредит*, когда средства предоставляются хозяйствующими субъектами друг другу путем выпуска акций, облигаций и других видов ценных бумаг; *ипотечный кредит*, который предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (зданий, земли) и пр.

ПРОЦЕНТ КАК ПЛАТА ЗА КРЕДИТ

В узком смысле под процентом¹ понимается плата за кредит. Это узкое понимание процента. Заемщик (предприятие, домашнее хозяйство, государство или иной хозяйствующий субъект) выплачивает определенную сумму денег (в том числе в товарной форме) кредитору, который предоставил ему в долг свои денежные средства (или товар). В широком смысле толкование понятия «процент» связано с доходом, который получают в результате использования фактора производства «капитал». Если кредит предоставляется в денежной форме, то процент условно выступает как цена денег.

Ставка (норма) процента — это отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру самого ссужаемого капитала, выраженное в процентах. Необходимо различать номинальную и реальную ставку процента.

Номинальная ставка процента — это текущая рыночная ставка, которая не учитывает уровень инфляции.

Реальная ставка процента учитывает темп инфляции.

Различия между номинальной и реальной ставками процента ощутимы при кредитовании в экономике с нестабильным общим уровнем цен (в условиях инфляции — повышения общего уровня цен или дефляции — снижения общего уровня цен).

Американский экономист-математик И. Фишер выдвинул гипотезу, которая впоследствии получила название эффекта Фишера. Согласно этой гипотезе номинальная ставка процента изменяется таким образом при изменении уровня цен, что реальная ставка процента остается неизменной. Эффект Фишера можно представить следующей формулой:

$$i = r + \pi,$$

где i — номинальная ставка процента;
 r — реальная ставка процента;
 π — ожидаемый темп инфляции.

¹ Понятие «процент» (от лат. *pro centum* — на сотню) означает сотую долю того или иного числа.

Таким образом, реальная ставка процента образуется путем уменьшения номинальной ставки процента на ожидаемый (предполагаемый) темп инфляции¹.

Уровень процента зависит не только от предполагаемого темпа инфляции, но и от других факторов, например, от формы кредита, сроков кредитования, размера ссуд, уровня риска при предоставлении кредита. Так, в силу ограниченности коммерческого кредита процент по нему значительно ниже, чем по банковскому кредиту. Процентная ставка по краткосрочным кредитам (несколько месяцев) устанавливается на более высоком уровне, чем по долгосрочным кредитам, в том случае, если банк заинтересован в поддержании стабильных продолжительных отношений со своими контрагентами. По крупным ссудам ставка обычно ниже, чем по мелким, что связано с издержками по обслуживанию клиентов. Чем выше риск (т.е. вероятность невозврата суммы кредита и процентов по нему) при предоставлении ссуды, тем выше ставка процента. Так, на рынке ценных бумаг надежность и доходность ценных бумаг всегда находятся в обратно пропорциональной зависимости, поэтому ставки процента по рисковым и безрисковым активам будут различаться.

9.2. ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В основе денежно-кредитной политики лежит теория денег, которая включает исследования процессов воздействия денег и денежно-кредитной политики на состояние экономики в целом.

Длительное время среди экономистов ведется дискуссия по проблемам значимости и роли денежно-кредитной политики в условиях рынка. Это обусловлено двумя различными подходами к теории денег: модернизированной кейнсианской теорией, с одной стороны, и современным монетаризмом — с другой.

И современные кейнсианцы, и монетаристы признают, что состояние денежной сферы и изменения в ней под воздействием денежно-кредитной политики влияют на состояние национальной экономики в целом. Но они оценивают по-разному и значение этого влияния, и сам его механизм. С точки зрения кейнсианцев, в основу денежно-кредитного регулирования должен быть положен определенный уровень процентной ставки, а с точки зрения монетаристов — спрос и предложение денег.

При темпах инфляции, превышающих 10%, эффект Фишера принимает следующий вид: $r = (i - \pi^e) / (1 + \pi^e)$.

КЕЙНСИАНСКИЙ ПОДХОД

Сторонники кейнсианства утверждают, что рыночная экономика представляет собой неустойчивую систему со многими внутренними «пороками». Поэтому государство должно активно использовать различные инструменты регулирования экономики, в том числе финансовые и денежно-кредитные. Механизм денежно-кредитного регулирования действует следующим образом. Изменение денежного предложения является причиной повышения или понижения процентной ставки, что в свою очередь приводит к колебаниям инвестиционного спроса и через мультипликативный эффект инвестиций — к изменению в уровне национального производства.

Кейнсианцы отмечают, что цепь причинно-следственных связей между предложением денег и уровнем национального производства достаточно велика. Центральный банк при проведении денежно-кредитной политики должен обладать значительным объемом экономической информации (например, о том, как скажется на инвестиционном спросе изменение процентной ставки). Кроме того, между приростом денег в обращении, инвестициями и наполнением рынка товарами и услугами существует определенный временной лаг.

Кейнсианцы считают денежно-кредитное регулирование не столь эффективным средством стабилизации экономики, как, например, использование инструментов фискальной или бюджетной политики.

МОНЕТАРИСТСКИЙ ПОДХОД

Формирование теории монетаризма в 60–70-х годах XX в. происходило в рамках возрождения традиций неоклассического направления в экономической и количественной теории денег. Специфика монетаризма по сравнению с традиционными неоклассическими идеями состоит в том, что монетаризм особое значение придает денежно-кредитной сфере: «деньги — главная движущая сила рыночной экономики». Наиболее известный теоретик монетаризма — М. Фридмен.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Милтон Фридмен (1912 г.р.) — американский экономист, профессор Миннесотского и Чикагского университетов, советник президентов Ричарда Никсона (1968 г.), Рональда Рейгана (1980 г.) по экономическим вопросам, президент Американской экономической ассоциации в 70-х годах, в 1976 г. — лауреат премии Альфреда Нобеля по экономике, которая ему присуждена

«За достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за показ им сложности стабилизационной политики». Основные работы: «Капитализм и свобода» (1962 г.), «Монетарная история Соединенных Штатов, 1867—1960» (1963 г.), «Доллар и дефицит» (1968 г.), «Деньги и экономическое равновесие» (1973 г.).

В них излагаются основные положения теории монетаризма, а именно:

- монетаристский подход базируется на убеждении, что рыночная экономика — внутренне устойчивая система. Все негативные моменты, возникающие в рыночной экономике, имеют экзогенный характер. Они являются результатом некомпетентного вмешательства государства в экономику, которое блокирует действие стихийных рыночных сил и в то же время «раскачивает лодку»;

- монетаристы предлагают свести к минимуму государственное регулирование экономики, ограничив его денежно-кредитным регулированием, осуществляемым совместно с центральным банком, так как «ни одно правительство не может быть мудрее рынка»; «за неизбежные ошибки государства мы отвечаем своими деньгами, а оно — нашими»¹;

- для стимулирования деловой активности, стабилизации экономической системы необходимо поддерживать устойчивый и обоснованный уровень инфляционных ожиданий. В этом случае уровень безработицы будет независим от уровня инфляции, поскольку «безработица связана не с инфляцией как таковой, а с **неожиданной** инфляцией; устойчивого компромисса между инфляцией и безработицей не существует»². Таким образом, приоритет принадлежит регулируемому росту денежной массы;

- монетаристы считают, что корреляция между денежным фактором и объемом национального производства обнаруживается более тесная, чем между инвестициями и валовым национальным продуктом. При умеренном (слабовыраженном) снижении цен (умеренной дефляции) наблюдается рост общественного богатства. Однако при более значительной дефляции очевидны чистые убытки.

Таким образом, динамика валового продукта следует непосредственно за динамикой денег. Существует определенная взаимосвязь между количеством денег в обращении и общим объемом проданных товаров и услуг в рамках национальной экономики.

¹ Фридмен М. Если бы деньги заговорили... М. : Дело, 1999. С. 12.

² Friedman M. Inflation and Unemployment; The New Dimension of Politics // The 1976 Nobel Memorial Lecture. London, 1977. P. 458.

Эта связь выражается уравнением обмена И. Фишера, или, иначе, уравнением количественной теории денег. Уравнение количественной теории денег — тождество, по которому произведение предложения денег и скорости их обращения равняется совокупному объему номинальных доходов. Дополнив уравнение предположением о постоянной скорости обращения денег, можно объяснить совокупный объем номинальных расходов согласно количественной теории денег.

УРАВНЕНИЕ ОБМЕНА

Американский экономист-математик **Ирвинг Фишер** (1867—1947), формализовав названные взаимосвязи, сформулировал следующее уравнение обмена:

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

где M — масса денег в обращении;

V — скорость обращения денег (среднегодовое количество оборотов, сделанных деньгами, которые находятся в обращении и используются на покупку конечных товаров и услуг, или количество раз, которое денежная единица обменивалась на товары и услуги в течение года);

P — средняя цена товаров и услуг;

Q — количество проданных товаров и оказанных услуг в рамках национальной экономики.

Иными словами, количество денег в обращении, умноженное на число их оборотов в актах купли-продажи за год, равняется объему валового внутреннего продукта.

Уравнение обмена И. Фишера позволяет понять, почему колеблются цены и, соответственно, покупательная способность денег, объем реального национального продукта. Например, при постоянных V и Q изменение денежного предложения (M) будет прямо влиять на цены. Однако роста цен не произойдет, если увеличение денежного предложения будет происходить одновременно с расширением выпуска товаров и объема оказанных услуг в той же или большей степени.

Причинно-следственная связь между предложением денег и национальным производством, номинальным объемом валового национального продукта осуществляется не через процентную ставку, а непосредственно. М. Фридмен объясняет этот механизм воздействия через промежуточную категорию — «портфель активов», т.е. совокупность всех ресурсов, которыми обладает индивид.

Количественная теория денег, подчеркивает Фридмен, это прежде всего теория спроса на деньги: для домохозяйств это одна из форм обладания богатством, для фирм — деньги являются капитальным благом. Фридмен отмечает, что каждый человек привыкает к определен-

ной структуре своих активов: соотношение наличных денег и других видов активов. При увеличении денежного предложения привычное соотношение меняется, и, чтобы восстановить его, люди начинают предъявлять спрос на реальные и финансовые активы. Совокупный спрос возрастает, в конечном счете это приводит к росту национально-го производства и, как следствие, валового национального продукта. Исходя из этого, М. Фридмен выдвинул «денежное правило» сбалансированной долгосрочной денежно-кредитной политики, а именно: *необходимо поддерживать обоснованный постоянный прирост денежной массы в обращении.*

«ДЕНЕЖНОЕ ПРАВИЛО» МИЛТОНА ФРИДМЕНА

«Денежное правило» Фридмена предполагает строго контролируемое увеличение денежной массы в обращении — в пределах 3–5% в год. Именно такой прирост денежной массы вызывает деловую активность в экономике. В случае неконтролируемого увеличения денежного предложения свыше 3–5% в год будет происходить раскручивание инфляции, а если темп вливаний в экономику будет ниже 3–5% годовых, то темп прироста валового национального продукта будет падать.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОНЕТАРИЗМА В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ

Интерес к рекомендациям монетаристов о применении «денежного правила» на практике «вспыхнул» в начале 70-х годов XX в., когда кейнсианская концепция «формирования эффективного совокупного спроса» посредством мер государственного (фискального и бюджетного) регулирования на фоне возникшей стагфляции, непрекращающегося роста процентных ставок и нестабильности валютных курсов показала свою неэффективность. Монетаристские рецепты с конца 70 — начала 80-х годов реализовались в известные программы «неоконсерваторов» — «рейганомика» в США, «тетчеризм» в Великобритании. В 1975 г. конгресс США обязал Федеральную резервную систему (ФРС) публиковать в печати основные макроэкономические показатели состояния финансовых рынков: денежные агрегаты, основные процентные ставки, доходность по государственным облигациям. Для государств — членов ЕЭС были приняты параметры: прирост объема денежной массы (не более 5–8% в год), изменение валютного курса (не более 5–6% в год).

Политика монетаризма в тот период оказалась успешной в экономической практике многих стран, в том числе результатом ее реализации стало денежное оздоровление экономики в Израиле, модернизация на рыночных основах в странах Юго-Восточной Азии, Восточной Европы. Однако сам Фридмен отмечает, что пользоваться монетарными рычагами следует очень осторожно. Показывая возможности монетарной политики, он рассуждает также и о ее пределах, ведь «наше знание о взаимосвязях между денежной массой, ценами и производством настолько ограничено, что оперирование ими на практике может принести больше вреда, чем пользы»¹. Развивая мысль Джона Стюарта Милля², Фридмен сравнивает деньги с механизмом, очень эффективным, но и очень капризным, поломка которого повергает в конвульсии все другие механизмы. Фридмен пишет: «Деньги только механизм, но механизм в высшей степени эффективный. Без него нам не удалось бы достичь тех поразительных успехов в росте производства и уровня жизни, которые произошли за последние два столетия, — никакая другая чудесная машина не смогла бы столь безболезненно и с малыми затратами труда окончательно поставить крест на нашей деревенской жизни. Но от других машин деньги отличает то, что эта машина слишком капризна и при поломке повергает в конвульсии все другие механизмы. <...> Каждая из больших депрессий в стране была вызвана либо обострилась из-за нарушения денежного обращения»³. Поэтому М. Фридмен советует экономистам и политикам избегать резких скачков, давая обществу возможность приспособиться к некоторому постоянному темпу роста определенного денежного агрегата, не переоценивать хорошую политику и не повторять ошибок плохой. «Ошибки возникают не по злему умыслу экономистов или политиков, а из-за пороков экономической науки»⁴. То, насколько прав был Фридмен, показывает опыт применения монетаристской концепции в России.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: монетаризм в России

Широко распространенным в России является утверждение, что в основе проведенных «российских шоковых реформ» лежит теория монетаризма. Далее следуют обычно сентенции о том, что провал «шоковой терапии»

¹ *Friedman M.* Monetarist Economics. P. 79.

² *Mill J.S.* Principles of Political Economy. Bk. 111. Ashley (ed.). N. Y., 1929.

³ *Friedman M.* The Role of Monetary Policy // *American Economic Review*. 58. № 1 (March 1968). P. 1--17.

⁴ *Friedman M.* Inflation and Unemployment; The New Dimension of Politics // *The 1976 Nobel Memorial Lecture*. London. 1977. P. 467.

в России дискредитировал монетаристскую концепцию, показал неэффективность ее применения. Попробуем разобраться, каким образом монетаристская доктрина, принятая на вооружение такими международными организациями, как ОЭСР и МВФ, якобы привела к столь «провальным» экономическим результатам в России.

Отметим, во-первых, что эффективность методов «шоковой терапии» в решающей степени зависит от того, насколько далека экономика той или иной страны в период ее огосударствления от рыночных структур. Только в условиях существования относительно подготовленных рыночных структур или их быстрого восстановления срабатывает стимулирующая роль денежного механизма.

Возникающий первоначально рост цен стимулирует увеличение производства товаров и услуг, быстро ликвидирует дефицит. В результате происходят параллельное насыщение рынков и относительная стабилизация цен. При чрезмерно разрушенных рыночных структурах рост цен не ведет к адекватной перестройке и развитию производства, а принимает характер длительной и высокой (вплоть до гиперразмеров) инфляции. В этом случае при «шоковой терапии» применяются дополнительные жесткие меры: замораживание заработной платы, сокращение производства, увольнение, проведение денежной реформы. Все это увеличивает социально-экономические издержки «шоковой терапии».

Во-вторых, в принципиальном плане следует заметить, что основное содержание в монетаристской концепции — это анализ спроса на деньги со стороны первичных собственников богатства (домохозяйств) и предприятий, а не ограничение предложения денег и замедление роста цен, как это было трансформировано в России.

В-третьих, спрос на деньги, как и спрос на другие активы, зависит от: а) общей суммы богатства; б) издержек, с которыми связано получение дохода от денежной формы богатства в сравнении их с альтернативными издержками; в) целей и предпочтений собственников богатства. В общем виде это относится и к спросу на деньги первичных собственников богатства (домохозяйств), и к спросу со стороны предприятий, фирм. Действие данных факторов спроса на деньги отличается относительной устойчивостью в условиях рынка и не может служить причиной инфляции при демополизации и реальной приватизации экономики. Как же данные факторы действовали в России?

Осенью 1991 г. Россия получила в наследство от СССР крайне несбалансированную экономику с уровнем открытой инфляции свыше 300% в год. Подавленная инфляция привела к концу года к всеобщей нехватке важнейших товаров, дефицит бюджета составил свыше 30% ВВП.

Огромный бюджетный дефицит, отсутствие валютных резервов, развал административной торговли, надвигающаяся угроза голода в крупных городах требовали решения в первую очередь задачи восстановления элементарной макроэкономической сбалансированности, управляемости хозяйством.

Начало переменам в экономике страны было положено формированием в ноябре 1991 г. российского правительства Е. Гайдара, которое заявило о готовности и решимости проводить радикальные экономические реформы. В качестве основной меры по реализации этой задачи предпо-

лагалась жесткая рестрикционная денежно-кредитная и финансовая политика, исходя из положения, что «предложение денег играет центральную роль»¹. Итак, принимаются меры по сокращению денежного предложения.

Что же происходит со спросом на деньги? Проанализируем действие первого фактора спроса — общей суммы богатства, которым обладает общество в различных формах.

Если оценивать национальное богатство как капитализированный доход (подход Фридмена), то произошло его двукратное сокращение: в обрабатывающей промышленности переход к мировым ценам и стандартам конкурентоспособности обесценил и сократил продукцию и капитал, обесценился человеческий капитал (основной источник дохода для большинства населения). В итоге сокращается суммарный спрос на деньги на фоне продолжавшегося экономического спада, обусловленного низкой культурой предпринимательства, незнанием рынка, реструктуризацией производства, в том числе в рамках конверсии, разрывом связей с бывшими советскими республиками.

Как действовал второй фактор спроса на деньги — величина издержек, с которыми связано получение дохода от денежной формы богатства в сравнении их с альтернативными издержками? В условиях кризиса доходы от неденежного богатства падают. Структура богатства меняется в пользу его денежной формы. Таким образом, в России действуют две противоречивые тенденции: действие первого фактора спроса на деньги направлено на его сокращение, а действие второго фактора — на его рост.

Третий фактор спроса на деньги — цели и предпочтения собственников богатства. Они остаются достаточно стабильными в условиях стабильной экономики, но в условиях глубоких экономических кризисов, неразвитости финансового рынка, элементарного обмана части населения, основанного на его экономической безграмотности, политической неустойчивости предпочтения владельцев богатства, склоняются в пользу его денежной формы. Наблюдаемое «предпочтение ликвидности» на фоне падения доходов приводит к росту спроса на иностранную валюту, что еще больше ослабляет курс национальной.

Таким образом, действие всех трех факторов спроса на деньги противоречиво, спрос на деньги не отличается устойчивостью. Однако российские реформаторы продолжают принимать меры, направленные не на формирование спроса на деньги, а на сокращение предложения денег.

В декабре 1992 г. Е. Гайдар покидает пост и.о. премьер-министра. Российское правительство возглавляет В. Черномырдин. Начинается очередной этап экономических преобразований — не менее драматичный и противоречивый, чем предыдущий. 1993 г. прошел в России под знаком острого политического противостояния, углубления экономического кризиса, принявшего обвальнй характер.

Для осуществления поставленных задач по сокращению денежной массы в обращении проводились следующие меры:

¹ Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996. С. 222.

■ были сокращены масштабы кредитования экономики Банком России как по линии кредитов правительству, так и (особенно) коммерческих банков с целью ограничения денежной массы;

■ прекращено субсидирование государств — членов СНГ через систему так называемых технических кредитов. Кроме того, предотвращено создание «рублевой зоны нового типа», своеобразного способа финансирования государств ближнего зарубежья за счет России;

■ разрушено единое рублевое пространство путем введения Россией с 26 июля 1993 г. денежной единицы нового образца, которая не была представлена ни в одной из бывших республик СССР, за исключением Таджикистана;

■ начато оформление государственного долга в ценные бумаги и привлечение ресурсов финансового рынка для финансирования дефицита бюджета;

■ прекращена практика субсидирования экспорта и др.

В итоге, несмотря на предотвращение обвального спада производства и некоторую стабилизацию экономической ситуации, инерцию падения конъюнктуры в народном хозяйстве преодолеть не удалось.

Правительство В. Черномырдина несколько смягчило денежно-кредитную политику, увеличивая с февраля 1994 г. дефицит бюджета. Однако уже в марте 1994 г. была объявлена борьба с инфляцией. Расходы из федерального бюджета финансируются только в меру поступлений финансовых ресурсов на счет Минфина России, сворачивается практика предоставления льготных кредитов, заимствование средств у Банка России определяется строго в установленных пределах. Трудное финансовое положение предприятий, продолжавшийся спад производства привели к значительному снижению налоговых поступлений в бюджет. Это в свою очередь увеличило дефицит федерального бюджета с 7,6% ВВП в мае 1994 г. до 14,5% в июле того же года. Для его покрытия резко увеличилась кредитная эмиссия, что привело к нарастанию инфляционного потенциала.

На протяжении остального периода реформ в экономической и социальной жизни России произошли существенные перемены: осуществилось становление различных реформ и типов хозяйствования, рыночной инфраструктуры, определились правовые основы ее функционирования. Но вмешательство правительства в экономическое развитие по-прежнему сводилось к отслеживанию темпа роста денежной массы, подавлению инфляции, но только одним способом — путем сжатия денежной массы в обращении.

Однако экономическая теория и практика показывают, что экономика может при этом попасть в так называемую «инфляционную или ликвидную ловушку», а именно: резкое сокращение денег в обращении ведет к столь же резкому падению спроса и доли оборотных средств в общей структуре фондов предприятий. Следствием этого являются свертывание производства и неплатежи, а затем — новая инфляционная волна при более низком уровне производства. Таким образом, временная финансовая стабилизация может достигаться за счет дальнейшего «умирания» производства.

Именно опыт России показывает важность формирования устойчивого спроса на деньги за счет:

■ расширяющегося воспроизводства, повышения эффективности использования ресурсов, роста занятости, платежеспособного спроса и — как итог — роста уровня жизни большинства населения;

■ развития финансового рынка и обеспечения реального выбора для большинства населения между различными формами богатства;

■ развития конкуренции, обеспечивающего гибкость цен и зарплат.

Следует, однако, заметить, что в проведении жесткой денежно-кредитной политики в России достаточно успешно использовались отдельные принципы «денежного правила» Фридмена. К ним можно отнести то, что Центральный банк Российской Федерации не имеет права покрывать расходы бюджета и бюджетный дефицит за счет денежной эмиссии, что устанавливаются пределы роста денежной массы в увязке ее с реальным приростом ВВП, используются рыночные методы денежно-кредитного регулирования.

Но сжатие денежной массы без стабильного спроса на деньги может привести к углублению кризиса за счет разрушения богатства и доходов населения, развития «кризиса неплатежей», появления денежных суррогатов, натурализации обмена.

Современные теоретические концепции денежно-кредитного регулирования представляют собой синтез кейнсианства и монетаризма, в котором учтены рациональные моменты каждой из теорий. В долгосрочном периоде в денежно-кредитной политике сегодня преобладает монетаристский подход. Вместе с тем в краткосрочном периоде эффективно воздействие непосредственно на процентную ставку в целях быстрого экономического маневрирования.

9.3. ЦЕЛИ, ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Государственная денежно-кредитная политика традиционно рассматривается как важнейшее направление экономической политики государства.

Высшая цель государственной денежно-кредитной политики заключается в обеспечении стабильности цен, эффективной занятости и росте реального объема валового национального продукта. Эта цель достигается с помощью мероприятий в рамках денежно-кредитной политики, которые осуществляются довольно медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменение рыночной конъюнктуры. В связи с этим текущая денежно-кредитная политика ориентируется на более конкретные и доступные цели, например, на фиксацию количества денег, находящихся в обращении, на определение уровня обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования коммерческих банков и т.п.

ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Объектами денежно-кредитной политики являются спрос и предложение на денежном рынке. *Субъектами* денежно-кредитной политики выступают прежде всего центральный банк в соответствии

с присущими ему функциями проводника денежно-кредитной политики государства и коммерческие банки.

Денежный рынок является частью финансового рынка и отражает спрос на деньги и предложение денег, а также формирование равновесной «цены» денег.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕНЕГ

Под предложением денег (*money supply* — MS) понимается денежная масса, находящаяся в обращении и складывающаяся из соответствующих денежных агрегатов.

Предложение денег графически отображается обычно вертикальной прямой, поскольку предполагается, что на каждый данный момент создано определенное, фиксированное количество денег, которое не зависит от величины ставки процента (рис. 9.2, MS_1).

Реально предложение денег зависит от целей, которые ставятся в рамках денежно-кредитной политики конкретной страны.

1. Если целью денежно-кредитной политики является поддержание на неизменном уровне количества денег в обращении, то рисунком денежного предложения будет действительно вертикальная прямая (рис. 9.2, MS_1).

2. Целью денежно-кредитной политики государства может быть и поддержание фиксированной ставки процента. Такая денежно-кредитная политика называется гибкой. В случае выбора гибкой монетарной политики графическое отображение денежного предложения будет представлено горизонтальной прямой (рис. 9.2, MS_2).

3. Третий вариант графического отображения денежного предложения — наклонная кривая (рис. 9.2, MS_3). Такая графическая форма денежного предложения показывает, что денежно-кредитная политика допускает колебания и денежной массы в обращении, и нормы процента.

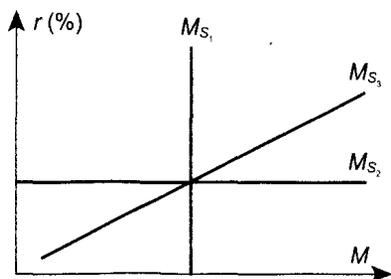


Рис. 9.2. Денежное предложение при различных целях денежно-кредитной политики:

MS_1 — денежное предложение при монетарной политике, направленной на поддержание неизменной массы денег в обращении; MS_2 — денежное предложение при гибкой денежно-кредитной политике; MS_3 — денежное предложение при допущении изменения и массы денег в обращении, и ставки процента

СПРОС НА ДЕНЬГИ

Спрос на деньги (M_D – *money demand*) формируется:

1) из спроса на деньги как на средство обращения (т.е. деловой, операционный, транзакционный или спрос на деньги для совершения сделок);

2) из спроса на деньги как на средство сохранения стоимости (спрос на деньги как на активы, спрос на запасную стоимость или спекулятивный спрос).

Спрос на деньги как средство обращения определяется уровнем денежного или номинального валового национального продукта (прямо пропорционально). Чем больше доход в обществе, чем больше совершается сделок, чем выше уровень цен, тем больше потребуется денег для реализации экономических сделок в рамках национальной экономики.

С определенным упрощением можно сказать, что операционный спрос на деньги не зависит от ставки процента, и тогда графическое отображение спроса на деньги для сделок будет выглядеть следующим образом (рис. 9.3).

На рисунке 9.4 спрос на деньги как средство сохранения стоимости зависит от величины номинальной ставки процента (обратно пропорционально). При владении деньгами в форме наличности и чековых вкладов, не приносящих владельцу процентов, возникают определенные вмененные (альтернативные) издержки по сравнению с использованием сбережений в виде ценных бумаг.

Распределение финансовых активов, например, на наличные деньги и облигации зависит от величины ставки процента. Чем она выше, тем ниже курс ценных бумаг и выше спрос на них, тем ниже спрос на наличные деньги, и наоборот.

Итак, общий спрос на деньги зависит от номинальной ставки процента и объема номинального валового национального продукта.

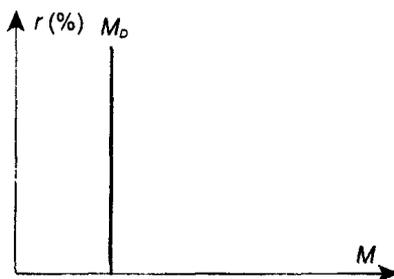


Рис. 9.3. Операционный спрос на деньги

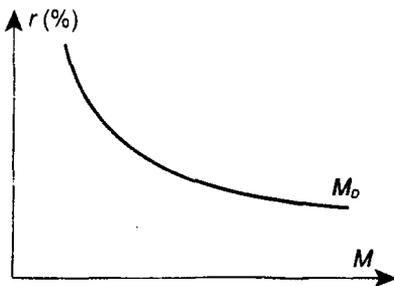


Рис. 9.4. Спрос на деньги как на активы

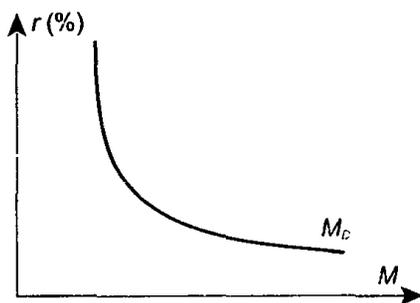


Рис. 9.5. Общий спрос на деньги

Соответственно графическое отображение общего спроса на деньги будет выглядеть следующим образом (рис. 9.5).

На рисунке 9.5 номинальная процентная ставка — на вертикальной оси, общий спрос на деньги — на горизонтальной оси. Функциональная зависимость этих параметров даст совокупность кривых, каждая из которых соответствует определенному уровню номинального ВВП. Перемещения

вдоль кривой показывают изменения процентной ставки. При высоких процентных ставках кривая становится почти вертикальной, поскольку все сбережения вкладываются в этой ситуации в ценные бумаги. Спрос же на деньги ограничивается операционным спросом и уже не снижается при дальнейшем росте процента.

МОДЕЛЬ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА

В целом денежный рынок может иметь следующее графическое отображение (рис. 9.6).

На рисунке 9.6 точка E находится на пересечении кривых спроса и предложения денег и определяет «цену» равновесия на денежном рынке. Это равновесная ставка процента, т.е. альтернативная стоимость хранения не приносящих проценты денег.

Равновесие на денежном рынке является подвижным, т.е. оно постоянно меняется под воздействием ряда факторов. Представим, что меняется предложение денег, а спрос на деньги остается постоянным.

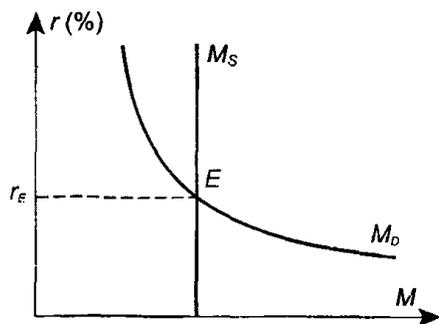


Рис. 9.6. Графическое отображение денежного рынка

При увеличении предложения денег возникает их кратковременный избыток. Люди стремятся уменьшить количество своих денежных запасов, не приносящих процентов, покупая другие финансовые активы (например, облигации). Спрос на них растет, цены соответственно увеличиваются. Процентная ставка или альтернативная стоимость хранения не приносящих процентов денег падает. Посколь-

ку ликвидность становится менее дорогой, население и фирмы постепенно увеличивают количество денег, которые они готовы держать на руках, и восстанавливается равновесие на денежном рынке при большем предложении денег и меньшем проценте.

Если предложение денег выросло, то:

- график предложения денег перемещается вправо;
- при неизменном спросе на деньги равновесная ставка процента снижается.

При уменьшении предложения денег будут происходить обратные процессы. Если предложение денег уменьшается, то равновесие на денежном рынке восстанавливается при меньшем, чем первоначальное, количестве денег в обращении и большей, чем первоначальная, ставке процента.

Предположим теперь, что меняется спрос на деньги, а предложение остается неизменным. Например, спрос на деньги возрос вследствие роста номинального ВВП. Это означает, что требуется больше денег для обслуживания товарооборота в рамках национальной экономики, а население и фирмы предпочитают держать свои активы в денежной форме. Но при неизменном предложении денег равновесие может установиться только при росте «цены» денег (номинальной ставке процента).

Если спрос на деньги вырос, то:

- кривая спроса на деньги сдвинется вправо вверх;
- при неизменном предложении денег процентная ставка повышается.

При уменьшении спроса на деньги и неизменном предложении будут происходить обратные явления: равновесие на денежном рынке устанавливается при более низкой, чем первоначальная, ставке процента.

ВЫБОР ЦЕЛЕЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

В зависимости от причин, вызвавших изменение спроса на деньги, могут меняться цели денежно-кредитной политики. Это жесткая или гибкая денежно-кредитная политика либо выбор такого варианта монетарной политики, при котором допускается свободное колебание массы денег в обращении и процентной ставки. Приведем несколько вариантов.

1. Сдвиг в спросе на деньги вызван циклическими изменениями, и он нежелателен. С помощью денежно-кредитной политики можно «сгладить» эти изменения. В случае циклического «перегрева» экономики допускается повышение процентных ставок. Следствием роста нормы процента будет снижение деловой активности. И наоборот, в случае циклического спада следует добиться снижения нормы про-

цента и тем самым — повышения деловой активности в результате увеличения инвестиционного спроса.

2. Сдвиг в спросе на деньги вызван исключительно ростом цен. В таком случае любое увеличение денежного предложения будет «раскручивать» инфляционную спираль. Целью денежно-кредитной политики будет поддержание денежной массы, находящейся в обращении, на определенном, фиксированном уровне. Графически денежное предложение при этом будет отображаться вертикальной прямой.

3. Рассматривая денежный рынок, мы до сих пор предполагали, что скорость обращения денег постоянна. Но она ведь меняется под воздействием, например, перемен в организации денежного обращения в стране, что сказывается и на норме процента, и на объеме производства, и на ценах (вспомним здесь уравнение обмена И. Фишера). Если центральный банк ставит задачу нейтрализовать воздействие изменения скорости обращения денег на национальную экономику, он придерживается гибкой денежно-кредитной политики: масса денег в обращении должна возрастать (или уменьшаться) в такой же пропорции, в какой уменьшается (или возрастает) скорость обращения денег. Графическим отображением денежного предложения в таком случае будет горизонтальная прямая.

Итак, *объектами* денежно-кредитной политики являются спрос на деньги и их предложение.

Субъектами денежно-кредитной политики выступают банки, прежде всего центральный банк. Для непосредственного регулирования массы денег в обращении он использует различные денежные агрегаты, уменьшая или увеличивая их объем, меняя структуру денежных агрегатов в общей массе денег в денежном обороте. Денежный оборот регулируется центральным банком и в процессе осуществления кредитной политики, выражаемой в кредитной экспансии или кредитной рестрикции. Кредитная экспансия центрального банка пополняет ресурсы коммерческих банков, которые в результате выдаваемых кредитов увеличивают общую массу денег в обороте. Кредитная рестрикция влечет за собой ограничение возможностей коммерческих банков по выдаче кредитов и тем самым — по насыщению экономики денежными ресурсами.

Кроме того, чрезвычайно важное значение для эффективного осуществления денежно-кредитной политики имеет и стабильность банковской системы. Банковская система любой страны является необходимой составляющей ее экономики. В рамках денежно-кредитных отношений банки обеспечивают непрерывность функционирования сфер производства и потребления. Банковская система служит тем каналом, через который передаются импульсы денежно-кредитного ре-

гулирования всей экономике. Поэтому более подробно остановимся на структуре банковской системы и ее особенностях в России.

9.4. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА И ЕЕ СТРУКТУРА

ТИПЫ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

В истории известно несколько типов банковских систем различных стран:

- двухуровневая банковская система (центральный банк и система коммерческих банков);
- централизованная монобанковская система;
- уникальная (по принципу построения) банковская система — Федеральная резервная система США.

ДВУХУРОВНЕВАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

В большинстве стран с рыночной экономикой существует двухуровневая структура банковской системы.

Первый уровень образует центральный банк страны, который выполняет следующие функции:

- осуществляет эмиссию национальных денежных знаков, организует их обращение и изъятие из обращения, определяет стандарты и порядок ведения расчетов и платежей;
- проводит общий надзор за деятельностью кредитно-финансовых учреждений страны и контролирует исполнение банковского законодательства;
- управляет счетами правительства, осуществляет зарубежные расчетные и кредитные операции;
- реализует государственную денежно-кредитную политику с помощью традиционных для центрального банка методов воздействия на коммерческие банки. Это — проведение политики учетной ставки, операций на открытом рынке с государственными ценными бумагами и регулирование норматива обязательных резервов коммерческих банков.

В большинстве стран с рыночной экономикой и двухуровневой банковской системой направления деятельности центральных банков в основном совпадают, но есть, разумеется, и отличия.

РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА

Резервная система (в США) состоит в следующем. Центральный банк США — Федеральная резервная система (ФРС) — включа-

ет совет управляющих (семь человек с 14-летним периодом полномочий) и 12 федеральных резервных банков в различных регионах страны. Задачей членов совета является контроль за деятельностью банков—членов ФРС и определение кардинальных направлений монетарной политики США.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

централизованная монобанковская система

История развития банковского дела знает и такой тип банковской системы, как централизованная монобанковская. По этому типу была построена банковская система СССР и многих других социалистических стран. Банковская система СССР складывалась из трех государственных банков (Госбанк, Стройбанк, Банк для внешней торговли) и системы государственных трудовых сберегательных касс. Госбанк СССР помимо эмиссионной и расчетно-кассовой деятельности выполнял функции кредитования различных отраслей народного хозяйства (предоставление краткосрочных кредитов промышленности, транспорту, связи и долгосрочных — сельскому хозяйству). Стройбанк осуществлял долгосрочное кредитование и финансирование капитальных вложений в различные отрасли народного хозяйства (кроме сельского хозяйства). Внешторгбанк проводил кредитование внешней торговли, занимался международными расчетами, операциями с иностранной валютой, золотом и драгоценными металлами. Сберегательные кассы привлекали денежные вклады населения, осуществляли расчеты по оплате коммунальных и других услуг. Монополия трех государственных банков приводила к тому, что кредиты зачастую выполняли роль второго бюджета. В этих условиях не использовался эффективный потенциал кредитного механизма, не было возможности проводить активную денежно-кредитную политику теми инструментами, которые известны в странах с рыночной экономикой.

Курс на развитие рыночных отношений потребовал создания качественно новой системы банков. В середине 80-х годов началось проведение банковской реформы, результатом которой в то время была организация крупных отраслевых специализированных банков: Госбанк СССР, Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк и Внешэкономбанк. Однако реально такая реформа привела к тому, что монополия трех государственных банков была заменена монополией реорганизованных специализированных банков.

Первые *коммерческие банки* созданы в августе 1988 г. Их преимущество по сравнению с государственными специализированными банками заключалось в их свободе выбора методов ведения банковских операций и привлечения клиентов на договорной основе.

Современная банковская система России представлена двумя уровнями. В юридическом плане она базируется на основе принятых 2 декабря 1990 г. Верховным Советом РСФСР специальных законов: «О банках и банковской деятельности в РСФСР» и «О Центральном банке РСФСР (Банке России)». В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности» учредителями коммерческих банков могли быть не только юридические, но и физические лица, а также иностранные участники. С принятием

этих законов начался более интенсивный процесс организации новых коммерческих банков.

В 1995 г. был принят Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О Центральном банке РСФСР (Банке России)», в 1996-м — Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР». В июле 2002 г. приняты изменения и дополнения в Закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Эти российские законы внесли кардинальные изменения в существовавшую тогда кредитно-банковскую систему страны, положив начало качественно новому этапу в развитии этой системы и ее правового обеспечения.

Согласно законодательству, в России стало возможным создание банка на основе любой формы собственности, что и положило начало ликвидации государственной монополии на банковскую деятельность.

В Законе РФ «О банках и банковской деятельности» отмечено, что банковская система России включает в себя Банк России (это официальное название Центрального банка Российской Федерации), кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Законом «О банках и банковской деятельности» предусмотрена возможность присутствия на российском кредитном рынке банков, представляющих иностранный капитал, определены условия лицензирования их деятельности и полномочия Банка России в отношении формирования их уставного капитала.

В результате принятия и введения в действие названных выше законов банковская система России приобрела следующий вид:

- Центральный банк Российской Федерации (Банк России);
- коммерческие банки различных видов, в том числе специальные банки развития;
- банки со смешанным российско-иностраным капиталом;
- филиалы банков-резидентов и нерезидентов;
- союзы и ассоциации банков.

В банковской системе России имеют место связи двух типов.

Во-первых, взаимосвязи между самими коммерческими банками, кредитными учреждениями; во-вторых, связь между центральным банком, с одной стороны, и коммерческими банками, небанковскими кредитными организациями — с другой. При этом в первом случае связь обеспечивает отношения координации между различными элементами системы, а во втором случае перерастает в отношения субординации, которые главным образом и обеспечивают целостность системы.

Следовательно, банковская система России обретает двухуровневое построение. При этом критерием отнесения элементов к тому или другому уровню является их положение в системе, обусловленное отношениями субординации. Так, центральный банк расположен на верхнем уровне, поскольку уполномочен государством регулировать и контролировать систему в целом, т.е. осуществлять функцию управления всей системой. Что же касается коммерческих банков и кредитных учреждений, то они в этом отношении должны быть однопорядковыми, полностью равноправными и потому составлять нижний уровень системы.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК СУБЪЕКТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Центральный банк Российской Федерации — основной проводник денежно-кредитной политики. К числу его основных задач отнесены обеспечение стабильности национальной денежной единицы, регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных организаций, бесперебойное осуществление расчетов. Сам Банк России по закону независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти, подотчетен законодательной власти. Он в своей деятельности руководствуется лишь законами Российской Федерации и своим уставом. Этот банк является юридическим лицом, осуществляет свои расходы за счет собственных доходов и не отвечает по обязательствам правительства, как и правительство по обязательствам Банка России.

В отличие от Госбанка СССР он является не структурным подразделением Правительства Российской Федерации, а банковской организацией, наделенной специальной компетенцией, поскольку осуществляемое Банком России управление банковской системой представляет собой по существу форму выражения самоуправления, саморегуляции этой системы.

Важнейшей задачей Банка России является разработка и осуществление совместно с Правительством России единой государственной денежно-кредитной политики, направленной на защиту и обеспечение устойчивости рубля. Для управления денежным обращением Банк России публикует и использует в процессе денежного регулирования различные показатели — денежные агрегаты, принятые в международной практике. Например, агрегат M_0 показывает сумму наличных денег в обращении; агрегат M_1 включает агрегат M_0 и остатки денег, находящихся на счетах в банках. Агрегат M_2 отличается от агрегата M_1 на сумму срочных вкладов. Для исчисления агрегата M_3 к агрегату M_2 добавляются депозитные сертификаты и облигации государственных займов. Анализ различных показателей, характеризующих денежную массу, позволяет Банку России принимать оптимальные решения в процессе регулирования денежного обращения.

Государственное регулирование денежно-кредитной сферы в Российской Федерации может быть успешным лишь в том случае, если государство через Центральный банк Российской Федерации способно воздействовать на масштабы и характер операций коммерческих банков. По действующему законодательству существует лишь один специализированный орган по управлению кредитно-банковской системой. Этим органом является Банк России, к числу основных задач которого отнесены регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных организаций. Согласно Закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», именно он выдает и отзывает лицензии на совершение банковских операций, устанавливает обязательные экономические нормативы для банков и других кредитных организаций, осуществляет надзор за соблюдением ими этих нормативов, а также контролирует правильное применение банковского законодательства, устанавливает для банков объемы и сроки предоставления отчетности, необходимой для надзора, определяет правила работы в банках и других кредитных организациях, включая правила совершения банковских операций. В порядке

надзора Центральный банк Российской Федерации вправе давать банкам и другим кредитным организациям обязательные для исполнения предписания об устранении замеченных нарушений и в случае неисполнения его предписаний имеет право применять к ним различные санкции вплоть до отзыва лицензии и их ликвидации.

Таким образом, в банковской системе Российской Федерации центральный банк, как и центральные банки в двухуровневых банковских системах других стран, — тот элемент, который контролирует и регулирует деятельность остальных элементов — кредитных организаций (коммерческих банков и небанковских кредитных организаций).

КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК И НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Банки представляют собой особые экономические организации, институты, предназначенные для обслуживания экономических отношений. Это важная составная часть бизнеса всего делового мира.

В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности» кредитная организация в качестве юридического лица, которое имеет целью извлечение прибыли, и на основании лицензии Банка России имеет право осуществлять все или часть следующих банковских операций:

- привлекать вклады (депозиты) и предоставлять кредиты по соглашению с заемщиком;
- осуществлять расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание;
- открывать и вести счета клиентов и банков-корреспондентов, в том числе иностранных;
- финансировать капитальные вложения по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств, а также за счет собственных средств банка;
- выпускать, продавать, покупать и хранить платежные и другие документы, осуществлять операции с ними;
- выдавать поручительства, гарантии и другие обязательства за третьих лиц, предусматривающие исполнение в денежной форме;
- приобретать права требования по поставке товаров и оказанию услуг, принимать риски исполнения таких требований и инкассировать такие требования (форфейтинг), а также выполнять эти операции с дополнительным контролем за движением товаров (факторинг);
- привлекать и размещать средства и управлять ценными бумагами по поручению клиентов (доверительные, трастовые операции);

- оказывать брокерские и консультационные услуги, осуществлять лизинговые операции;
- производить другие операции и сделки по разрешению Банка России.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Коммерческие банки — это кредитные организации, которые имеют право в комплексе осуществлять первые три операции. Проведение этих групп операций, прежде всего первых двух, означает уменьшение или увеличение денежной массы в обращении, сжатие или эмиссию денег (кредитных).

Коммерческий банк — это коммерческое предприятие, которое в условиях рынка строит свои взаимоотношения с партнерами как обычные рыночные, т.е. на основе прибыльности и риска. Однако банк должен всегда соотносить прибыльность с соображениями безопасности и ликвидности. Банк, предоставивший слишком много ссуд или оказывающийся не в состоянии обеспечить ликвидность, необходимую в некоторых непредвиденных ситуациях, может оказаться неплатежеспособным.

Это связано с тем, что основополагающим принципом успешного функционирования любого коммерческого банка является его деятельность в пределах реально имеющихся ресурсов, т.е. в пределах остатка средств на счетах.

Однако важны не только количественное равенство ресурсов банка и его кредитных вложений, но и их совпадение по качественным характеристикам. Например, если в структуре вкладов преобладают краткосрочные депозиты до востребования, а банк осуществляет долгосрочное размещение средств, то ликвидность данного банка оказывается под угрозой. С точки зрения поддержания определенного уровня ликвидности банка важно также при выдаче ссуд с высоким уровнем риска одновременно увеличивать долю собственных средств в общем объеме ресурсов и т.п.

Логично предположить, что банки не могут отдавать займы все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои деньги в любой момент. Однако банковский опыт показывает, что банки не только могут предоставить в кредит почти все средства на депозитах, но и удовлетворить требования своих вкладчиков. Тем не менее для обеспечения собственной безопасности и безопасности клиентов банк должен оставлять определенную фиксированную часть депозитов «незадействованной». Эти фонды именуется

банковскими резервами. Соотношение между размером резервов и выданными обязательствами по вкладам называется нормой обязательных резервов. Эта норма устанавливается центральным банком страны или банковской структурой, выполняющей функции центрального банка.

В условиях рынка коммерческий банк выполняет и важную роль финансового посредника в следующих областях:

во-первых, в области перераспределения временно свободных денежных средств юридических и физических лиц на основе срочности, платности и возвратности;

во-вторых, при осуществлении платежей между хозяйствующими субъектами особенно важна ответственность банков за своевременное и полное выполнение платежных поручений клиентов;

в-третьих, при совершении операций с ценными бумагами банк выступает в качестве инвестиционного брокера, инвестиционного консультанта, инвестиционной компании или фонда.

НЕБАНКОВСКАЯ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Небанковская кредитная организация — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Законом «О банках и банковской деятельности». Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России.

Таким образом, можно выделить следующие группы операций (сделок), связанных с деятельностью банковской системы:

- операции, которые могут осуществлять только банки;
- операции, которые могут выполнять только банки и иные кредитные организации;
- операции, которые банки и кредитные учреждения могут проводить наравне с прочими хозяйствующими организациями. Эти операции не требуют лицензии Банка России.

ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Традиционное представление о банке сводится к тому, что банк рассматривается как кредитный и расчетно-кассовый институт, который принимает вклады, выдает ссуды. Эти традиционные операции относятся либо к пассивным, либо к активным. Однако данное представление крайне односторонне и не соответствует современным реалиям. Сегодня подавляющая доля предпри-

нимателей хотят видеть банк не только кредитным учреждением, но и информационно-консультативным центром, ориентирующим клиентуру в тенденциях рыночной конъюнктуры. Это привело к развитию довольно большого числа банковских операций, непосредственно не связанных с традиционными активными и пассивными операциями.

Классификация основных операций коммерческого банка приведена на рис. 9.7.

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ

Пассивные операции банка — это операции по мобилизации денежных средств. Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка. Средства, полученные в результате пассивных операций, являются основой дальнейшей банковской деятельности. Источниками банковских ресурсов могут быть собственные, заемные и привлеченные средства. Основным источником формирования банковских ресурсов являются вклады клиентов (привлеченные средства).

ДЕПОЗИТЫ

Вклады клиентов или депозиты могут быть бессрочные (до востребования), срочные (обязательства, имеющие определенный срок), условные (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

Средства, хранящиеся на счетах до востребования, предназначаются для осуществления текущих платежей. По этим счетам банки или выплачивают низкие проценты, или не выплачивают их вообще. Это связано с тем, что депозиты до востребования практически не оставляют банкам возможности использования их в течение длительного времени, а также с тем, что банки берут на себя работу по ведению расчетно-кассового обслуживания клиентов.

Другой вид депозита — срочные вклады, т.е. привлекаемые банком на определенный срок. По этим вкладам выплачиваются более высокие проценты, зависящие от срока вклада, поскольку банки могут более длительное время распоряжаться средствами вкладчика и имеют возможность реинвестировать их. Чаще всего на срочные вклады помещаются средства целевого назначения, например суммы, предназначенные для покупки оборудования через некоторое время.

Основные операции коммерческого банка

Пассивные — операции по мобилизации денежных средств:

- первичная эмиссия ценных бумаг банка — формируются собственные ресурсы банка;
- отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов банка — формируются собственные ресурсы банка;
- депозитные операции — формируются привлеченные ресурсы банка;
- кредиты и займы, полученные от других юридических лиц, — формируются заемные ресурсы банка

Активные — операции по размещению средств:

- ссудные (учетно-ссудные) — операции по предоставлению средств заемщику на условиях срочности, возвратности и платности или операции по учету (покупке) векселей;
- расчетные — операции по зачислению и списанию средств со счетов клиентов;
- кассовые — операции по приему и выдаче наличных денег;
- инвестиционные операции — размещение банком средств в ценные бумаги за свой счет и в свою пользу;
- фондовые операции с ценными бумагами (кроме инвестиционных) — операции с векселями и ценными бумагами на бирже;
- гарантийные операции

Активно-пассивные — комбинированные, посреднические операции:

- операции по инкассированию дебиторской задолженности;
- трастовые;
- выдача поручительства;
- операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями;
- предоставление в аренду сейфов, хранение ценностей;
- консультационные, информационные услуги;
- совместная деятельность банков и других юридических лиц;
- услуги, связанные с использованием пластиковых карт;
- прочие банковские услуги

Рис. 9.7. Классификация основных операций коммерческого банка

Разновидностью срочных вкладов являются вклады с депозитными и сберегательными сертификатами. Под сертификатом понимается письменное свидетельство банка-эмитента (банка, выпустившего этот сертификат) о вложении денежных средств. Сертификат удостоверяет право вкладчика или его правопреемника на получение по истечении определенного срока суммы вклада с процентами. Депозитный сертификат выдается только юридическим лицам, сберегательный — только физическим, проживающим на территории России.

ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА БАНКА: МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

К пассивным операциям коммерческого банка относятся кредиты, полученные от других банков, за счет которых образуются заемные кредитные ресурсы коммерческого банка. Объектом межбанковского кредита (МБК) являются свободные кредитные ресурсы устойчивых в финансовом отношении коммерческих банков. Чтобы эти ресурсы приносили доход, банки размещают их в других банках-заемщиках. Привлечение МБК может осуществляться самостоятельно (на основе соответствующих переговоров) или при участии посредника. В качестве посредника могут выступать сами банки, брокерские конторы и фондовые биржи, кредитные и финансовые дома.

Источником кредитных ресурсов коммерческого банка могут быть и кредиты центрального банка как кредитора «в последней инстанции». Центральный банк может проводить по отношению к коммерческим банкам или политику кредитной экспансии (направленную на расширение кредитных вложений), или политику кредитной рестрикции (направленную на сокращение кредитных вложений). Экономическим инструментом проведения политики того или иного рода является учетная ставка процента или ставка рефинансирования. Изменяя размер учетной ставки или ставки рефинансирования, центральный банк удорожает или удешевляет кредиты коммерческим банкам, регулируя таким образом спрос на централизованные кредитные ресурсы.

ФОРМИРОВАНИЕ СОБСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ БАНКА

Пассивные операции коммерческих банков связаны и с формированием и увеличением собственного капитала (собственных средств) банка. К собственным средствам банков относятся уставный, резервный, другие фонды, образуемые в результате отчис-

лений от прибыли банка, страховые резервы, а также не распределенная в течение года прибыль. Образование уставного капитала банка происходит по-разному, в зависимости от его организационно-правовой формы. Резервные фонды коммерческих банков предназначены для возмещения убытков от активных операций. Специальные фонды формируются за счет прибыли для производственного и социального развития самого банка. Страховые резервы образуются банком при совершении конкретных операций (например, резервы для компенсации обесценения вложений в ценные бумаги).

АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА

Банковские активы состоят из капитальных и текущих статей. Капитальные статьи активов — здания, сооружения, оборудование, принадлежащие банку; текущие — денежная наличность банков, учтенные векселя и другие краткосрочные обязательства, выданные ссуды и инвестиции в ценные бумаги.

Активные операции банков — это операции по размещению средств банка: ссудные (учетно-ссудные), расчетные, кассовые операции с ценными бумагами. До 80% банковских активных операций приходится на ссудные, учетно-ссудные операции и операции с ценными бумагами.

ССУДНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Кредитование предприятий и населения относится к традиционным видам банковских услуг. Не случайно банк называют кредитным предприятием.

Ссудные операции являются наиболее доходной статьей банковского бизнеса, но в каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: возможность невозврата ссуды, неуплаты процентов, нарушение сроков возврата кредита.

Наличие такого риска, его зависимость от различных факторов, связанных с деятельностью заемщика, предполагают осуществление банком обоснованной оценки кредитоспособности заемщика. Оценка кредитоспособности заемщика важна также для осуществления банком и других операций.

Единой системы оценки кредитоспособности заемщика не существует: каждый банк старается использовать оптимальную для него методику анализа кредитоспособности своих клиентов.

Определение кредитоспособности заемщика банком представляет собой комплексную качественную оценку, учитывающую следующие факторы:

- дееспособность заемщика для совершения кредитных сделок;
- его репутация;
- наличие обеспечения ссуды, гарантии;
- финансовая устойчивость;
- способность заемщика получать доход;
- источник погашения ссуды (выручка от реализации продукции, работ, услуг; выручка от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде, гарантии другого банка или другой фирмы, страховое возмещение).

Объективная оценка финансового состояния заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям позволяют банку эффективно управлять кредитными ресурсами, сохранять высокий уровень прибыльности и ликвидности, а также поддерживать свою репутацию.

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ДЕНЕЖНОЙ ЭМИССИИ

Под собственно денежной эмиссией понимается выпуск в обращение дополнительного количества денег. Эмиссию наличных денег осуществляет центральный банк. Однако значительная часть денежной массы функционирует посредством расширения кредитов коммерческих банков. Этот процесс означает депозитно-чековую эмиссию или поступление денег в оборот в результате создания платежных средств.

Выполняя традиционные операции, коммерческие банки опосредуют процесс создания денег, эмитируя в процессе своей деятельности платежные средства.

Рассмотрим более подробно этот процесс, предполагая, например, что коммерческий банк увеличил депозиты за счет внесенных вкладчиком дополнительно 100 ден. ед. на свой счет ($D_1 = 100$ ден. ед.). Тогда при норме обязательного банковского резерва, например, в 10% банк может выдать ссуду фирме-заемщику в размере избыточного резерва (избыточные резервы равны фактическим резервам минус обязательные резервы), т.е. на 90 ден. ед., например на оплату поставки товаров и услуг. Фирма-заемщик (покупатель товаров и услуг) оплачивает поставщику определенные товары и услуги, и на счете поставщика в банке, который его обслуживает, появляются дополнительные

средства в размере 90 ден. ед. При этом создаются платежные средства в размере 90 ден. ед., что увеличивает денежную массу. Банк, обслуживающий поставщика, при норме обязательного резерва в 10% может предоставить ссуду следующей фирме в размере избыточного резерва, т.е. в 81 ден. ед. ($90 - 90 \times 10\% : 100\%$). При этом количество денег в обращении увеличится еще на 81 ден. ед.

Но процесс создания банками денег на этом не заканчивается. Он будет продолжаться до тех пор, пока сумма потенциальной ссуды не приблизится к нулю.

Применив формулу суммы бесконечной геометрической прогрессии при знаменателе меньше единицы, получим сумму кредитно-денежной эмиссии банковской системы:

$$M_D = D_1 : [1 - (1 - rr : 100\%)] = \frac{D_1 \times 100\%}{rr},$$

где rr — норма обязательных резервов, %;
 D_1 — первоначальный вклад в банк.

Таким образом, первоначальный взнос денег в банковскую систему в размере D_1 вызвал мультипликативный эффект. Банковский (депозитный) мультипликатор (mb) равен:

$$mb = \frac{1}{rr} \times 100\%,$$

если rr выражена в процентах.

В нашем числовом примере при $rr = 10\%$, $mb = 1 : 10\% \times 100\% = 10$. Таким образом, первоначальный вклад в 100 ден. ед. может увеличить количество денег в обращении до 1000 ден. ед., или на 900 ден. ед.

Описанный выше процесс увеличения денежной массы банковской системой следует рассматривать, конечно, как идеальную, абстрактную схему, действующую при условии, что все фирмы полученные деньги относят в банк, никто не изымает свои вклады, а банки строго придерживаются норматива обязательного резервирования.

АКТИВНО-ПАССИВНЫЕ (КОМИССИОННО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ) ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Значительная доля современных операций банка относится к комиссионно-посредническим операциям, по которым банки получают доход не в виде процентов, а в виде комиссионных платежей.

Особую группу активно-пассивных операций составляют *финансовые и биржевые услуги*. Это управление пакетами акций, консультации, бюджетное и налоговое планирование, помощь в слиянии и т.п. Преобладающими являются так называемые *трастовые операции* (операции по доверительному управлению имуществом и фондовыми ценностями). Фирма заключает с банком трастовое соглашение, в соответствии с которым банк обязуется управлять доверенными ему средствами разумно и с прибылью для владельцев и получает за это определенную плату.

Управление портфелем инвестиций фирмы. В процессе кругооборота средств у фирмы зачастую появляются временно свободные денежные суммы, сохранение которых в качестве остатков на счетах в банке представляется нерациональным. Предпочтительным является помещение таких ресурсов в доходные инвестиционные активы (ценные бумаги, залоговые документы и прочие виды финансовых обязательств). Создается портфель инвестиций фирмы, требующий профессионального и оперативного управления. Эту функцию фирма, как правило, передает банку, где существует специальный отдел по управлению капиталами. В таких отделах банка сосредоточиваются портфели инвестиций многих клиентов, что дает возможность банку, объединяя эти портфели и экономя на масштабах деятельности, достигать среднего рыночного уровня доходности по каждому портфелю и сокращать финансовый риск предпринимателей.

По такому же принципу осуществляется и управление пенсионными фондами со стороны банков.

Приведем несколько понятий из обихода банковской деятельности.

Посреднические услуги банка — это различного рода операции, в которых банк выступает в качестве посредника своего клиента. Отдельные операции банка связаны с брокерским делом. Подобно брокерам, банки покупают и продают акции и ценные бумаги для своих клиентов. К операциям такого рода относятся различные виды срочных сделок, прежде всего фьючерсы и опционы.

Консалтинг. Это расширяющаяся сфера банковских услуг по предоставлению консультаций другим коммерческим предприятиям.

Пластиковые карты. Многие банки получают существенные доходы от использования системы пластиковых карт. Чаще всего доход представляет собой годовую плату за использование кредитной карточки.

Обмен валюты. Банки могут покупать и продавать иностранную валюту для собственного использования или по поручению клиента.

Охрана ценностей. Многие банки держат специальные сейфы, где хранятся ценности клиентов банка. Банк получает плату за хранение ценностей своих клиентов.

Операции по факторингу, т.е. операции по покупке на договорной основе требований по товарным поставкам. В результате подобной операции продавец требований получает в течение двух-трех дней 70—90% суммы в виде аванса. Банк взимает с предпринимателя — продавца требований определенную плату за немедленное предоставление эквивалента долговых обязательств, премию за финансовый риск и возмещает административно-управленческие расходы.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: **финансово-банковский кризис 1998 г.**

Банковский кризис 1998 г. был вызван комплексом внешних и внутренних по отношению к банковской системе факторов. В совокупности эти факторы привели не только к существенному сужению каналов привлечения и размещения средств российскими банками, но и к системному кризису банковской системы России в целом.

Исходными внешними факторами, обусловившими кризис банковской системы России, являются общее нестабильное состояние экономики, неудовлетворительное состояние реального сектора экономики и государственных финансов, выразившееся в спаде производства и хроническом дефиците бюджета, а также ошибки в экономической политике. Эти факторы предопределили возникновение предкризисной ситуации в банковской сфере в декабре 1997 г. Внутренние причины кризиса — плохое управление банком, его активами и пассивами, рисками, недостатки в учете и отчетности, излишества некоторых банков в расходовании средств на нужды банка, значительное наличие в структуре активов спекулятивных активов. В деятельности коммерческих банков преобладали операции с государственными ценными бумагами. Банки продолжали ориентироваться и на валютный бизнес. Наблюдалась чрезмерная концентрация усилий банков на развитие тех направлений, которые приносили немедленный, в основном спекулятивный, доход. В то же время инвестиции в экономику уменьшались. За период с 1992 по 1998 гг. инвестиции в развитие производства сократились в 4 раза.

Положение дел оставалось тяжелым на протяжении января — августа 1998 г. В августе Правительство Российской Федерации не могло больше продолжать обслуживание внешнего долга и погашение внутреннего. Это привело к замораживанию выплат по ГКО и ОФЗ, остановке финансовых рынков, к скачку валютного курса, что и явилось непосредственной причиной банковского кризиса в Российской Федерации, поскольку значительная часть банков была ориентирована на предсказуемый валютный курс и устойчивое функционирование рынка ГКО—ОФЗ.

Внешние проявления банковского кризиса выразились в следующем:

■ дефицит капитала, необходимого для обеспечения достаточного уровня ликвидности операций;

- резкое снижение платежеспособности части банков, их неспособность выполнять обязательства перед российскими и иностранными партнерами;

- остановка рядов банков платежей своим клиентам, включая платежи в пользу бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов;

- снижение доверия населения, предприятий и организаций, иностранных партнеров к банковской системе;

- резкое снижение уровня взаимного доверия внутри банковского общества и остановка межбанковского денежного рынка;

- аресты корреспондентских счетов отдельных российских банков за рубежом, в результате чего уменьшился приток экспортной валютной выручки, снизились ликвидные активы, выраженные в иностранной валюте.

Кризис банковской системы отразил накопившиеся недостатки в деятельности банков, в банковском законодательстве, в государственной экономической политике, в банковском надзоре.

Понимая это, Банк России уже с сентября 1998 г. начал принимать энергичные меры по первичному восстановлению работы банковской системы. Эти меры были направлены на решение трех основных задач: быстрое восстановление работы платежной системы, предотвращение банкротства банковской системы в целом и восстановление макроэкономических основ стабилизации. В 1999 г. была создана государственная корпорация — Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) — один из самых крупных проектов правительства в 1999 г. В июле 1999 г. был принят Федеральный закон «О реструктуризации кредитных организаций». Реструктуризация, понимаемая как ликвидация, санация и слияние банков, является целью современного этапа развития банковской системы. На втором этапе процесса реструктуризации стоит среднесрочная задача выхода банковского сектора на траекторию устойчивого роста реальных объемов операций и капитальной базы. Требуется сведение к минимуму влияния проблемных банков на состояние банковской системы в целом, а также экономически обоснованного кредитования нефинансового сектора экономики.

Финансовый кризис нанес серьезный удар по устойчивости и ресурсной базе российских банков. Если в России до финансово-банковского кризиса 1998 г. были представлены все виды банков, а всего к концу 1997 г. насчитывалось 2,7 тысячи коммерческих банков, имеющих лицензию Центрального банка Российской Федерации и около 6 тысяч филиалов, то на 1 января 2002 г. всего Банком России была зарегистрирована 2001 кредитная организация, в том числе банков — 1953, небанковских кредитных организаций — 48. Из зарегистрированных на 1 января 2002 г. кредитных организаций, имеющих право на проведение банковских операций (действующие), было 1319, в том числе банков — 1276, небанковских кредитных организаций — 43¹. Для сравнения можно отметить, что в США на данное время насчитывается около 13 тысяч банков.

Кризис ослабил и капитальную базу российских коммерческих банков. Потеря капитала как следствие финансово-банковского кризиса 1998 г. составила 2,5% ВВП 1998 г., или около 2 млрд дол.².

¹ Вестник Банка России. 2002. № 6. С. 3.

² Международный опыт реструктуризации банковских систем. Бюро экономического анализа. М., 1998.

В настоящее время в отношении дальнейшего направления развития банковской системы России ставится задача перехода от экстенсивного развития к интенсивному на базе наращивания в первую очередь не числа кредитных организаций, а их капитала, к созданию эффективной инфраструктуры банковской системы. Банки с низким уровнем капитала не в состоянии содействовать устойчивому экономическому росту, расширить кредитование нефинансового сектора экономики.

Состояние российской банковской системы и ее отдельных элементов адекватно экономическому положению страны. Позитивные изменения в материальном производстве положительно сказались и на денежной сфере. Инфляция при общем увеличении денежной массы за год на 32% снизилась до 9,5%. Постепенно возрастает авторитет рубля, существенно возросли золотовалютные резервы. Страна в полном объеме выполнила свои обязательства по обслуживанию государственного внешнего долга.

Лучше стали работать и коммерческие банки. По существу в настоящее время банки не только достигли предкризисного уровня развития, но и значительно превысили его.

По оценкам Банка России по показателю рентабельности капитала российские банки опережали многие другие секторы российской экономики.

В целом российская банковская система сегодня демонстрирует высокие темпы роста; эти темпы, в том числе по активам и пассивам, существенно опережают темпы развития экономики в целом. Кредиты возросли только за 2006 г. примерно на 40%. Нельзя не видеть и того, что стоимость кредитного обслуживания народного хозяйства при этом постепенно снижается — процентные ставки сокращаются.

Российская банковская система восстановила свой предкризисный потенциал, однако ее положение осложняется тем, что национальная экономика, став ближе и более открытой к мировому сообществу, испытывает на себе влияние мировых тенденций в международных экономических отношениях.

К тому же нельзя не видеть ограниченность потенциала российских банков. При общем заметном росте активов и пассивов банка их структура в сравнении с зарубежными банками по своему качеству менее эффективна. Отношение капитала, активов и кредитов к ВВП существенно ниже, чем в зарубежных странах. При всей значимости роста капиталов банковской системы их отношение к ВВП в развитых странах в 4—5 раз ниже. Такая же картина складывается по активам и кредитам. Соотношение активов банковской системы и ВВП не превышает 35%, что в разы ниже уровня большинства развитых стран.

9.5. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

ПРЯМОЕ И КОСВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ

В рамках денежно-кредитной политики применяются методы *прямого и косвенного регулирования* денежно-кредитной сферы. *Прямые методы* имеют характер административных мер в форме различных директив центрального банка, касающихся объема денежного предложения и цены на финансовом рынке. Реализа-

ция этих мер дает наиболее быстрый эффект с точки зрения контроля центрального банка за ценой или максимальным объемом депозитов и кредитов, особенно в условиях экономического кризиса. Однако со временем прямые методы воздействия в случае «неблагоприятного» с точки зрения хозяйствующих субъектов воздействия на их деятельность могут вызвать перелив, отток финансовых ресурсов в «теневую экономику» или за рубеж.

Косвенные методы регулирования денежно-кредитной сферы воздействуют на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов с помощью рыночных механизмов. Естественно, что эффективность использования косвенных методов регулирования тесно связана со степенью развития денежного рынка. В переходных экономиках, особенно на первых этапах преобразований, используются как прямые, так и косвенные инструменты с постепенным вытеснением первых вторыми.

ОБЩИЕ И СЕЛЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Помимо деления методов денежно-кредитного регулирования на *прямые* и *косвенные* различают также *общие* и *селективные* методы осуществления денежно-кредитной политики центральных банков.

Общие методы являются преимущественно косвенными, оказывающими влияние на денежный рынок в целом.

Селективные методы регулируют конкретные виды кредита и имеют в основном директивный характер. Их назначение связано с решением частных задач, таких, например, как ограничение выдачи ссуд некоторыми банками или ограничение выдачи отдельных видов ссуд, рефинансирование на льготных условиях отдельных коммерческих банков и т.д. Используя селективные методы, центральный банк сохраняет за собой функции централизованного перераспределения кредитных ресурсов. Подобные функции несвойственны центральным банкам стран с рыночной экономикой. Применение в практике центральных банков селективных методов воздействия на деятельность коммерческих банков типично для экономической политики, проводимой на стадии циклического спада, в условиях резкого нарушения пропорций воспроизводства.

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В мировой экономической практике центральные банки используют следующие *инструменты* денежно-кредитного регулирования в рамках монетарной политики:

- изменение норматива обязательных резервов или так называемых «резервных требований»;
- процентная политика центрального банка, т.е. изменение механизма заимствования средств коммерческими банками у центрального банка или депонирования средств коммерческих банков в центральном банке;
- операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ

Обязательные резервы представляют собой процентную долю от обязательств коммерческого банка. Эти резервы коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке. Исторически так сложилось, что обязательные резервы рассматривались центральными банками как экономический инструмент, призванный обеспечить коммерческим банкам достаточную ликвидность, а в случае массового изъятия депозитов предотвратить неплатежеспособность коммерческих банков и тем самым защитить интересы его клиентов, вкладчиков и корреспондентов. Однако в настоящее время изменение нормы обязательных резервов коммерческих банков или резервных требований используется как наиболее простой инструмент, применяемый в целях наиболее быстрой коррекции денежно-кредитной сферы. Механизм действия этого инструмента денежно-кредитной политики заключается в следующем:

- если центральный банк увеличивает норму обязательных резервов, это приводит к сокращению свободных резервов банков, которые они могут использовать для проведения ссудных операций. Соответственно это вызывает мультипликационное уменьшение денежного предложения;
- при уменьшении нормы обязательных резервов происходит мультипликационное расширение предложения денег.

Этот инструмент монетарной политики является, по мнению специалистов, занимающихся данной проблемой, наиболее мощным, но достаточно грубым, поскольку затрагивает основы всей банковской системы. Даже незначительное изменение нормы обязательных резервов способно вызвать значительные изменения в объеме банковских резервов и привести к изменениям в кредитной политике коммерческих банков.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

использование Банком России обязательных резервных требований как инструмента денежно-кредитной политики

Создание минимальных резервов как инструмента денежно-кредитной политики и регулирования ликвидности коммерческих банков — один из самых противоречивых процессов, используемых Банком России. Формирование резерва в известной мере гарантирует соблюдение ликвидности коммерческого банка. Однако вся сумма образованного резерва используется только при прекращении деятельности банка для расчетов по его обязательствам. Таким образом, формируемый в Банке России резервный фонд является фондом всей банковской системы России. Он служит для обеспечения ликвидности конкретного банка, но еще в большей мере совокупной банковской ликвидности.

Политика минимальных резервов Банка России дифференцирована, как правило, в зависимости от вида привлеченных банками ресурсов и срока привлечения средств. Размер обязательных резервов устанавливается в процентном отношении к сумме средств, привлеченных коммерческими банками, а норма резервирования определяется советом директоров банка. «История» применения Банком России данного инструмента следующая.

На 1991 г. минимальный размер обязательных резервов был установлен в размере 2%. Затем нормы дифференцируются в зависимости от срочности ресурсов.

Банк России в 1996 г., исходя из конкретных задач денежно-кредитной политики, неоднократно изменял нормативы обязательных резервов кредитных организаций в сторону как повышения, так и снижения. В целом за год они снизились.

Нормативы обязательных резервов на начало 1997 г. были:

- по счетам до востребования и срочным обязательствам до 30 дней включительно — 16%;

- срочным обязательствам от 31 дня до 90 дней включительно — 13%;

- срочным обязательствам свыше 90 дней — 10%;

- средствам на счетах в иностранной валюте — 5%.

Проблема резервирования средств всегда была одной из самых острых в дискуссиях на финансовые темы. Банки резко протестовали против того, чтобы значительная часть привлекаемых ими денег оседала в Банке России, приводя следующие аргументы: высокие нормативы обязательных резервов снижают доходы кредитных учреждений, а значит, и их ликвидность.

В свою очередь Банк России неоднократно заявлял, что при высоком уровне инфляции и других проявлениях нестабильности финансового рынка, когда деньги выгоднее использовать на спекулятивных операциях, резервные требования всегда будут высокими. И их снижение возможно только при появлении предпосылок для кредитования предприятий реального сектора.

С 1 мая 1997 г. совет директоров Банка России принял решение снизить нормативы обязательных резервов для коммерческих банков.

Зато нормы резервирования по средствам в иностранной валюте Банк России повысил с 5 до 6%.

Таким образом, Банк России продолжил курс на выравнивание нормативов для счетов в национальной и иностранных валютах. И если учесть,

что валютные средства в банках размещаются, как правило, на срок более трех месяцев, то для такого периода нормы резервирования для рублевых и валютных средств уже почти сравнялись.

В целях оказания помощи кредитным организациям по повышению их ликвидности для выполнения своих обязательств перед клиентами Банком России в августе—сентябре 1998 г. принимались решения по снижению и дифференциации нормативов обязательных резервов кредитных организаций, депонируемых в Банке России. С 1 сентября 1998 г. были установлены нормативы обязательных резервов зависимости от доли ГКО в активах банков.

В долгосрочном плане Банк России проводил политику, направленную на постепенное сближение нормативов обязательных резервов по привлеченным средствам на счета в рублях и в иностранной валюте для всех банков. В ноябре 1998 г. Банк России принял решение об установлении единого норматива обязательных резервов по привлеченным средствам в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте в размере 5%.

В 1999 г. Банк России продолжил работу по совершенствованию механизма обязательных резервов и нормативной базы, применяемой при формировании кредитными организациями обязательных резервов, а именно: разработку механизма депонирования обязательных резервов на корреспондентском счете кредитной организации, дальнейшее совершенствование метода «усреднения».

В связи с увеличением избыточной ликвидности на корреспондентских счетах кредитных организаций Банк России дважды (в марте и июне 1999 г.) принимал решение о повышении норматива обязательных резервов по привлеченным кредитными организациями средствам.

В связи с продолжавшимся ростом остатков средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России в июне 1999 г. Банк России повысил с 7 до 8,5% нормативы обязательных резервов по привлеченным средствам юридических лиц в валюте Российской Федерации, юридических и физических лиц в иностранной валюте. Также был увеличен с 5 до 5,5% норматив по привлеченным средствам физических лиц в валюте Российской Федерации. В 2000 г. тенденции в динамике и принципах нормативов обязательных резервов сохранились: нормативы обязательных резервов дифференцировались по категориям вкладчиков и по видам валют на счетах, а именно — по вкладам физических лиц — 7%, по привлеченным средствам юридических лиц и привлеченным средствам юридических и физических лиц в иностранной валюте — 10%. Целью такого рода изменения нормативов обязательных резервов является уменьшение излишней ликвидности в российской банковской системе.

В июле 2004 г. в связи с нарастанием кризисных явлений в банковском секторе Банк России принял решение о снижении норматива обязательного резервирования до 3,5% независимо от срока вклада, валюты вклада и вида вкладчика.

В мае 2007 г. в связи с нарастанием излишней ликвидности в банковском секторе Банк России опять принял решение о повышении норматива резервирования с 1 июля 2007 г. до 4,5%.

Процентная политика центрального банка может быть представлена двумя направлениями: как регулирование займов коммерческим банкам и как его депозитная политика. Иначе говоря, это политика учетной ставки или ставки рефинансирования. Ставка рефинансирования означает процент, под который центральный банк предоставляет кредиты финансово устойчивым коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции. Учетная ставка — процент (дисконт), по которому центральный банк учитывает векселя коммерческих банков, что является разновидностью их кредитования под залог ценных бумаг.

Учетную ставку (ставку рефинансирования) устанавливает центральный банк. Уменьшение ее делает для коммерческих банков займы дешевыми. При получении кредита коммерческими банками увеличиваются резервы коммерческих банков, вызывая мультипликационное увеличение количества денег в обращении.

И наоборот, увеличение учетной ставки (ставки рефинансирования) делает займы невыгодными. Более того, некоторые коммерческие банки, имеющие заемные средства, пытаются вернуть их, так как они становятся очень дорогими. Сокращение банковских резервов приводит к мультипликационному сокращению денежного предложения.

Определение размера учетной ставки — один из наиболее важных аспектов кредитно-денежной политики, а изменение учетной ставки выступает показателем изменений в области кредитно-денежного регулирования. Размер учетной ставки обычно зависит от уровня ожидаемой инфляции и в то же время оказывает на инфляцию большое влияние. Когда центральный банк намерен смягчить кредитно-денежную политику или ее ужесточить, он снижает или повышает учетную (процентную) ставку. Банк может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки. Процентные ставки центрального банка необязательны для коммерческих банков в сфере их кредитных отношений со своими клиентами и с другими банками. Однако уровень официальной учетной ставки является для коммерческих банков ориентиром при проведении кредитных операций.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

использование Банком России процентных ставок
как инструмента денежно-кредитной политики

Процентные ставки Банка России представляют собой минимальные ставки, по которым Банк России осуществляет свои операции. Ставка рефинан-

сирования — инструмент денежно-кредитного регулирования, с помощью которого Банк России воздействует на ставки межбанковского рынка, а также ставки по кредитам и депозитам, предоставляемым кредитным организациям. Банк России использует процентную политику для воздействия на рыночные процентные ставки в целях укрепления рубля.

На протяжении 1991—1995 гг. ставка рефинансирования неоднократно пересматривалась в диапазоне от 10 до 200% годовых, в зависимости от экономической ситуации в стране. В 1997—1998 гг. Банк России определил в качестве задачи в области процентной политики постепенное снижение процентных ставок в экономике до уровня, стимулирующего неинфляционный рост спроса на заемные ресурсы.

В то же время с октября 1997 г. по август 1998 г. процентная политика Банка России испытывала на себе влияние условий, периодически складывавшихся в различных секторах финансового рынка как отражение нескольких волн, в том числе кризиса мировых фондовых и валютных рынков.

Приоритетным направлением процентной политики Банка России стало поддержание стабильного курса национальной валюты и недопущение системного банковского кризиса.

С целью защиты внутренней финансовой системы и поддержания рынка рублевых активов Банк России вынужден был корректировать процентные ставки по собственным кредитным и депозитным операциям. Это увеличило амплитуду колебаний процентных ставок, что несколько нарушило формировавшийся уже в 1997 г. коридор, образуемый ставками Банка России по собственным операциям.

Ставка рефинансирования за названный период выполняла роль важного индикатора денежно-кредитной политики и до мая 1998 г. оказывала существенное влияние на уровень депозитных ставок в банках. Банк России оперативно принимал решения, менявшие не только уровни ставок, но и их соотношения, изменял режим установления отдельных ставок: он перешел к ежедневному установлению ставок по обеспеченным кредитам «овернайт», по операциям РЕПО, по приему средств банков в депозиты Банка России.

Необходимость урегулирования ситуации на финансовом рынке России вызывала потребность во временном ужесточении денежно-кредитной политики и прежде всего в корректировке процентной политики. В частности, повышение ставки рефинансирования было произведено в начале февраля 1998 г. (с 28 до 42%), в последней декаде мая (с 30 до 50%, а затем до 150%), в конце июня (с 60 до 80%).

Повышение ставки рефинансирования давало возможность объявить рынку ориентиры нового уровня доходности государственных ценных бумаг, что в некоторой степени способствовало снижению давления на валютный рынок. При очевидных признаках улучшения состояния денежного, валютного и фондового рынков Банк России снижал ставку рефинансирования. В 1998 г. Банк России девять раз пересматривал ставку рефинансирования, в том числе пять раз в сторону понижения, и с июля 1998 г. она составляла 60% годовых.

Процентная политика Банка России в 1999 г. заключалась в регулировании процентных ставок по всем операциям Банка России на денежном рынке с целью поддержания необходимого уровня ликвидности банковской

системы. При этом Банк России стремился к снижению процентных ставок в реальном выражении. Эта тенденция сохранилась и в 2000 г., когда ставка рефинансирования сначала была снижена с 33 до 28%, а с ноября 2000 г. — до 25%.

Наряду с пересмотром ставки рефинансирования изменялись проценты за пользование ломбардным кредитом, кредитом «овернайт», операциями РЕПО и по привлеченным в депозиты в Банк России средствам других банков.

В последние годы в связи с наблюдающейся стабилизацией экономики, снижением уровня инфляции и необходимостью инвестиционного стимулирования ставка рефинансирования в России имеет устойчивую тенденцию к снижению. По состоянию на 2007 г. она составляет 10,5%.

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА РОССИИ

Депозитные операции Банк России проводит с ноября 1997 г. в целях регулирования уровня банковских резервов, что является также одним из направлений процентной политики Банка России. Ставки по этим операциям отражают изменение спроса на свободные ресурсы и соответствующую динамику рыночных ставок. В 1998 г. Банку России, как правило, удавалось удерживать эти ставки ниже рыночного уровня.

В 1999—2002 гг. в целях изъятия излишней ликвидности Банк России продолжал осуществлять операции по привлечению в депозиты средств банков.

При этом Банк России регулирует с помощью данных операций не только краткосрочную ликвидность банков, но и использует этот инструмент для регулирования ликвидности в среднесрочном периоде.

Банк России и в дальнейшем будет использовать депозитные операции как инструмент оперативного изъятия излишней ликвидности банковской системы в случае возникновения ее избытка для повышения сбалансированности спроса и предложения в различных секторах финансового рынка.

ОПЕРАЦИИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ

Операции центрального банка на открытом рынке в настоящее время являются в мировой экономической практике основным инструментом денежно-кредитной политики. Центральный банк продает или покупает по заранее установленному курсу ценные бумаги, в том числе государственные, формирующие внутренний долг страны. Этот инструмент считается наиболее гибким при регулировании кредитных вложений и ликвидности коммерческих банков.

Операции центрального банка на открытом рынке оказывают прямое воздействие на объем свободных ресурсов, имеющих у коммерческих банков, что стимулирует либо сокращение, либо расширение кре-

дитных вложений в экономику, одновременно влияя на ликвидность банков, соответственно уменьшая или увеличивая ее. Такое воздействие осуществляется посредством изменения центральным банком цены покупки у коммерческих банков или продажи им ценных бумаг. При жесткой рестрикционной политике, направленной на отток кредитных ресурсов с ссудного рынка, центральный банк уменьшает цену продажи или увеличивает цену покупки, тем самым соответственно увеличивает или уменьшает ее отклонение от рыночного курса.

Если центральный банк покупает ценные бумаги у коммерческих банков, он переводит деньги на их корреспондентские счета, и таким образом увеличиваются кредитные ресурсы банков. Они начинают выдавать ссуды, которые в форме безналичных реальных денег входят в сферу денежного обращения. Если центральный банк продает ценные бумаги, то коммерческие банки со своих корреспондентских счетов оплачивают такую покупку, тем самым сокращают свои кредитные ресурсы.

Операции на открытом рынке проводятся центральным банком обычно совместно с группой крупных банков и других финансово-кредитных учреждений.

Схема проведения этих операций такова.

Предположим, что на денежном рынке наблюдается излишек денежной массы в обращении и центральный банк ставит задачу по ограничению или ликвидации этого излишка. В этом случае центральный банк начинает активно предлагать государственные ценные бумаги на открытом рынке банкам или населению, которые покупают правительственные ценные бумаги через специальных дилеров. Поскольку предложение государственных ценных бумаг увеличивается, их рыночная цена падает, а процентные ставки по ним растут и соответственно возрастает их «привлекательность» для покупателей. Население (через дилеров) и банки начинают активно скупать правительственные ценные бумаги, что приводит в конечном счете к сокращению банковских резервов. Сокращение банковских резервов в свою очередь уменьшает предложение денег в пропорции, равной банковскому мультипликатору. При этом процентная ставка растёт.

Допустим теперь, что на денежном рынке — недостаток денежных средств в обращении. В этом случае центральный банк проводит политику, направленную на расширение денежного предложения, а именно: центральный банк начинает скупать правительственные ценные бумаги у банков и населения по выгодному для них курсу. Тем самым центральный банк увеличивает спрос на государственные ценные бумаги. В результате их рыночная цена возрастает, а процентная став-

ка по ним падает, что делает казначейские ценные бумаги «непривлекательными» для их владельцев. Население и банки начинают активно продавать государственные ценные бумаги, что приводит в конечном счете к увеличению банковских резервов и (с учетом мультипликационного эффекта) к увеличению денежного предложения. При этом процентная ставка падает.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

проведение Банком России операций на открытом рынке как инструмент денежно-кредитной политики

Под операциями на открытом рынке в Российской Федерации имеется в виду купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг, прежде всего облигаций. Эмитентом ценных бумаг является Правительство Российской Федерации в лице Министерства финансов Российской Федерации. Банк России выполняет роль главного дилера и агента по обслуживанию государственного долга.

В начале 1992 г. Банк России совместно с Минфином России начали подготовку по созданию инфраструктуры современного рынка государственных ценных бумаг. При этом ставилась двуединая задача: обеспечить неинфляционное финансирование дефицита бюджета и создать условия для регулирования денежного обращения экономическими методами. На рынке ценных бумаг в 1993 г. начали обращаться государственные краткосрочные облигации (ГКО) и казначейские обязательства (КО), а также другие ценные государственные бумаги. Банк России и коммерческие банки стали активными участниками фондового рынка.

Несмотря на временное прекращение (после финансово-банковского кризиса 1998 г.) функционирования рынка государственных ценных бумаг (ГКО—ОФЗ), Банк России не исключает из круга используемых инструментов денежно-кредитной политики такой инструмент регулирования ликвидности банковской системы, как операции на открытом рынке.

В условиях сжатия финансовых рынков и обострения проблемы ликвидности банков Банк России в сентябре 1998 г. разработал положение о введении в обращение облигаций Банка России (ОБР) и начал операции с ними. Банк России предоставил коммерческим банкам возможность использования названных ценных бумаг в качестве залога под ломбардные, внутрисдневные кредиты и кредиты overnight, а также проведения с ними сделок РЕПО. В настоящее время ОБР представляют собой вполне ликвидный инструмент российского финансового рынка.

Названные инструменты денежно-кредитной политики используются Банком России обычно в комплексе в соответствии с целью денежно-кредитной политики. Оптимальная комбинация инструментов денежно-кредитной политики зависит от стадии развития и структуры финансовых рынков, от роли Центрального банка Российской Федерации в экономике страны. Например, политика учетных ставок (ставок рефинансирования), занимая второе по значению место после политики Банка России на открытом рынке, проводится обычно в сочетании с деятельностью Банка России на открытом рынке.

Так, при продаже государственных ценных бумаг на открытом рынке в целях уменьшения денежного предложения Банк России устанавливает

высокую учетную ставку (выше доходности ценных бумаг), что ускоряет процесс продажи коммерческими банками государственных ценных бумаг, так как им становится невыгодно восполнять резервы займами у Банка России, и повышает эффективность операций на открытом рынке. И наоборот, при покупке Банком России государственных ценных бумаг на открытом рынке он резко понижает учетную ставку (ниже доходности ценных бумаг). В этой ситуации коммерческим банкам выгодно занимать резервы у Банка России и направлять имеющиеся средства на покупку более доходных государственных ценных бумаг. Расширительная политика Банка России становится более эффективной.

Кроме рассмотренных выше традиционных денежно-кредитных инструментов в рамках денежно-кредитной политики может проводиться и определение ориентиров роста денежной массы, осуществляться валютное регулирование.

УПРАВЛЕНИЕ НАЛИЧНОЙ ДЕНЕЖНОЙ МАССОЙ

Управление наличной денежной массой представляет собой регулирование обращения наличных денег, эмиссию, организацию их обращения и изъятия из обращения, осуществляемые центральным банком.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:
регулирование наличной денежной массы

В условиях, когда в России, по существу, регулировал наличие денежной массы только Государственный банк СССР, для его филиалов не существовало проблемы кредитных ресурсов, ибо они автоматически создавались благодаря функционированию системы межфилиальных оборотов. В этот период правительство строго планировало и лимитировало превращение депозитной эмиссии в банкнотную, т.е. превращение безналичных денег в наличные. В России бытовало мнение, что в денежном обращении циркулируют только наличные деньги, а движение по банковским счетам — это лишь обращение банковских записей, а не денег.

Современная деятельность Банка России в области регулирования денежного обращения и использования его в качестве инструмента стабилизации экономики непосредственно связана с вхождением России в международное экономическое сообщество.

В настоящее время Банк России проводит прогнозные расчеты кассовых оборотов, целью которых является определение потребности в наличных деньгах по стране в целом, по регионам и по банкам. В таких расчетах определяются объем и источники поступления наличных денег в кассы коммерческих банков и оборотные кассы РКЦ Банка России, размеры и укрупненные направления выдачи наличных денег предприятиям, организациям, учреждениям и гражданам, а также налично-денежный эмиссионный результат, т.е. сумма выпуска или изъятия наличных денег из обращения.

Валютное регулирование как инструмент денежно-кредитной политики стал применяться центральными банками с 30-х годов XX в. как реакция на «бегство капиталов» из страны в условиях экономического кризиса и Великой депрессии. Под валютным регулированием понимается управление валютными потоками и внешними платежами, формирование валютного курса национальной денежной единицы. На валютный курс оказывает влияние множество факторов: состояние платежного баланса, экспорт и импорт, доля внешней торговли в валовом внутреннем продукте, дефицит бюджета и источников его покрытия, экономическая и политическая ситуации и др. Реальный в данных конкретных условиях валютный курс может быть определен в результате свободных предложений по купле и продаже валюты на валютных биржах. Эффективной системой валютного регулирования является валютная интервенция. Она заключается в том, что центральный банк вмешивается в операции на валютном рынке с целью воздействия на курс национальной валюты путем купли или продажи иностранной валюты. Для повышения курса национальной валюты центральный банк продает иностранную валюту, для снижения — скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Центральный банк проводит валютные интервенции для того, чтобы максимально приблизить курс национальной валюты к его покупательной способности и в то же время найти компромисс между интересами экспортеров и импортеров. В некотором занижении курса национальной валюты заинтересованы фирмы-экспортеры, они обеспечивают основную часть поступающей валютной выручки. В некотором завышении курса национальной валюты заинтересованы предприятия, получающие сырье, материалы, комплектующие детали из-за рубежа, а также отрасли промышленности, производящие продукцию, которая неконкурентоспособна по сравнению с иностранной продукцией.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

валютное регулирование в Российской Федерации

До 1992 г. валютные операции были монополией государства. Вся поступающая в страну валюта в обязательном порядке продавалась Внешэкономбанку. При необходимости произвести платежи за импорт или для расчетов по другим операциям Внешэкономбанк продавал валюту в пределах утвержденного для каждого покупателя лимита. Валюта покупалась и продавалась за рубли по централизованно установленному курсу.

В 1991 г. использовались и публиковались три вида валютных курсов рубля: официальный, коммерческий и специальный. Наряду с ними существовал биржевой курс. Этот курс определялся на аукционах, которые проводил Внешэкономбанк с ноября 1989-го до мая 1991 г. Наряду с этими курсами существовал неофициальный курс черного рынка. Между ними был разрыв в десятки раз. Такое положение не могло продолжаться в условиях перехода к рыночным отношениям. Возникла объективная необходимость определения валютного курса рубля, адекватного таким отношениям. В 1991 г. в составе Госбанка СССР был создан Центр проведения межбанковских валютных операций. В 1992 г. 30 ведущих коммерческих банков и Центральный банк Российской Федерации учредили Московскую межбанковскую валютную биржу в виде акционерного общества закрытого типа. На бирже регулярно определяется курс рубля к доллару США. С 1 июля 1992 г. биржевой курс рубля используется Банком России для официальной котировки рубля к иностранным валютам. В 1993 г. началось создание региональных валютных бирж. Первой стала функционировать Санкт-Петербургская биржа. В 1995 г. валютные операции стали проводиться на биржах в Новосибирске, Екатеринбурге, Владивостоке, Ростове-на-Дону и др. В России было допущено наряду с рублем обращение твердой валюты — долларов США. По разным опубликованным источникам можно сделать вывод, что количество обращающихся долларов США составляет по биржевому курсу сумму, значительно превышающую рублевую сумму наличной денежной массы в России.

Биржевой курс рубля стал наиболее точным индикатором динамики макроэкономических процессов и инструментом воздействия на них. Исходя из роли валютного курса и его влияния на денежное обращение в стране, Банк России осуществляет валютное регулирование, организует валютный контроль, публикует курс рубля по отношению к иностранным валютам и регламентирует порядок расчетов с иностранными государствами.

С переходом к свободному определению курса рубля на бирже его курс начал снижаться. Это было результатом углубления экономического кризиса в стране. Однако Банк России благодаря валютной интервенции обеспечил плавное изменение курса рубля и тем самым предотвратил развал денежной системы страны.

Наряду с валютной интервенцией Банк России предпринимает ряд административных мер, позволяющих регулировать валютный курс в направлении, отвечающем укреплению денежного обращения и повышению эффективности межгосударственных экономических отношений.

Введение «валютного коридора» способствовало регулируемости валютного курса. Нерегулируемая динамика валютного курса оказывает негативное влияние на развитие внутреннего денежного обращения, на финансовое положение предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, на финансовое положение банков.

Большое внимание Банк России уделяет регулированию обращения наличной иностранной валюты. Этот вопрос имеет для России актуальное значение, ибо, по ориентировочным данным, на руках у населения имеется 20 млрд дол. Коммерческие банки имеют право открывать обменные пункты по совершению официальных операций с иностранной валютой. Такие пункты открываются только по месту нахождения коммерческого банка на

всей территории, подведомственной соответствующему Главному территориальному управлению Банка России.

Правительство и Банк России придерживаются системы плавающего обменного курса, ограничивая интервенцию на валютном рынке операциями по сглаживанию курсовых колебаний, адекватными кредитно-денежной программе. Они рассматривают политику в области обменного курса в свете развития макроэкономической ситуации.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит сущность кредита?
2. Каковы принципы кредита?
3. Какие основные формы кредита вы знаете?
4. Определите понятие «денежный рынок».
5. Что понимается под ценой равновесия на денежном рынке?
6. Как можно представить графически транзакционный спрос на деньги и факторы, влияющие на него?
7. Как можно представить графически спекулятивный спрос на деньги и факторы, влияющие на него?
8. Какие факторы влияют на общий спрос на деньги?
9. Какие факторы влияют на смещение вдоль кривой спроса на деньги и на смещение самой кривой?
10. Представьте графически отдельные случаи неравновесия на денежном рынке.
11. Какие реальные экономические процессы отражают приведенные вами выше случаи неравновесия на денежном рынке?
12. В какой-то момент времени вы предполагаете, что ставка процента в недалеком будущем будет существенно снижена. Измените ли вы структуру своего богатства, состоящего из наличных денег и облигаций?
13. Если большинство экономических субъектов поступит так же, как и вы, произойдет ли изменение в вашем поведении?
14. Какие теоретические концепции положены в основу необходимости и возможности денежно-кредитного регулирования рыночной экономики?
15. Каковы основные инструменты денежно-кредитной политики?
16. Какие из названных вами инструментов денежно-кредитной политики можно определить как рыночные, а какие как административные?
17. Предположим, что центральный банк решает увеличить денежное предложение на 3%. Оцените вероятные способы осу-

ществления этой экономической задачи и последствия реализации такой политики.

18. Предположим, что правительство поставило задачу добиться в следующем году роста реального объема производства на 3%. Какие меры мог бы предпринять Банк России, чтобы «запустить» такое оживление деловой активности, не превышая 5%-ного годового роста инфляции?
19. Банк России осуществляет широкомасштабную продажу государственных ценных бумаг на открытом рынке. На что направлена эта мера, являющаяся одним из инструментов денежно-кредитной политики?
20. Предположим, вы согласны с тем, что государство при проведении денежно-кредитной политики должно придерживаться «монетарного правила» Фридмена. Что произойдет, с вашей точки зрения, если:
 - темп прироста денежной массы превысит реальный прирост ВВП и ожидаемое повышение цен;
 - темп прироста денежной массы будет ниже реального прироста ВВП и ожидаемого повышения цен?
21. В национальной экономике страны наблюдаются:
 - длительная инфляция, отличающаяся высоким уровнем;
 - падение уровня производства;
 - падение курса национальной валюты по отношению к доллару;
 - рост безработицы.Определите тенденции основных направлений денежно-кредитной политики в различных случаях.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

ТЕМА 10

- 10.1. Конъюнктурная политика
- 10.2. Политика экономического роста и структурных перемен
- 10.3. Региональная политика
- 10.4. Политика занятости
- 10.5. Антиинфляционная политика
 - 10.5.1. Основные инструменты борьбы с инфляцией
 - 10.5.2. Денежные реформы

Контрольные вопросы

Экономическая политика имеет множество целей. В связи с этим спектр действий государства достаточно широк.

В теме 10 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- почему в современной российской экономике пока еще не получила должного развития конъюнктурная политика;
 - имеются ли первые признаки цикличности экономического развития в России;
 - какова специфика структурной политики в России по сравнению с практикой данного направления государственного воздействия в развитых странах Запада;
 - каковы задачи структурной политики России на ближайшую перспективу;
 - с какими проблемами сталкивается процесс проведения структурной политики в России;
 - в чем заключаются особенности российской модели рынка труда;
 - в чем особенность денежных реформ, проводившихся в СССР и России;
 - какова специфика антиинфляционной политики в России.
-

10.1. КОНЬЮНКТУРНАЯ ПОЛИТИКА

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

На наш взгляд, целесообразно выделить следующие направления экономической политики, которые актуальны как для стран с развитой рыночной экономикой, так и для России:

- конъюнктурная политика;
- политика экономического роста;
- структурная политика;
- региональная политика;
- политика занятости;
- антиинфляционная политика;
- инвестиционная политика;
- социальная политика.

Все эти направления пересекаются, а подчас и противоречат друг другу. Правительство в зависимости от ситуации выбирает приоритеты.

Перечисленные направления в основном рассматриваются в данной теме. Инвестиционной и социальной политике посвящены последующие главы.

СУЩНОСТЬ КОНЬЮНКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ

Конъюнктурная политика представляет собой совокупность мер государства по обеспечению динамичного и одновременно равновесного состояния рыночной экономики. В более конкретном плане речь идет о действиях, нацеленных на приглушение степени колебаний экономических показателей в ходе конъюнктурного развития.

Причины, побуждающие государство к данной политике, заключаются в следующем.

Перемены экономической активности в рыночной системе — естественное и закономерное явление. Как и все процессы в экономике, динамическая неустойчивость имеет свои плюсы и минусы. Положительный момент связан с тем, что благодаря перепадам конъюнктуры быстрее выявляются и устраняются сравнительно слабые, малоэффективные звенья экономики.

Минусы же прежде всего в том, что быстрое закрытие неэффективных производств создает дополнительные проблемы с занятостью. В системе национальных производственных комплексов на определенное время нарушаются кооперационные связи. Конкурентоспособность всего производства на время снижается. Между тем опыт говорит о том,

что временная потеря позиций на мировом рынке требует немалых издержек для возврата на прежний уровень.

Осуществляя меры по достижению состояния устойчивости, равновесия, государство способствует более стабильной загрузке производственного потенциала. Это позволяет сократить для предпринимателей риски по инвестированию и сбыту и значительно уменьшить возможность кризисной ситуации с занятостью.

Конечно, предприниматели неизбежно привыкают к рискам, однако в случае смягчения конъюнктурных колебаний они могут в большей степени обратить внимание на другие проблемы, связанные с техническим прогрессом. Устойчивость развития дает предпринимателю больше возможностей разрабатывать планы на будущее. Это важно для него с точки зрения профессиональной подготовки персонала предприятия, формирования структуры накапливаемого капитала, наконец, спокойного развития своей личной жизни (выбор профессии, образование семьи и т.д.).

Целям конъюнктурного регулирования соответствует вообще вся направленность экономической политики, включая обеспечение полной занятости, стабильности цен, соразмерного и постоянного экономического роста, внешнеэкономического равновесия и справедливого распределения ВВП.

Не случайно в экономической литературе можно встретить различные методы вычленения отдельных направлений экономической политики.

МЕТОДЫ КОНЪЮНКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ

Проведение конъюнктурной политики осуществляется с помощью различных методов. Характеризуя их, можно условно выделить те, которые соответствуют нормам рыночной экономики, и те, которые им противоречат. Ко второй группе относятся методы установления границ заработной платы и цен, а также введения чрезмерного налогового обложения.

Используемые для конъюнктурного регулирования методы можно подразделить также на финансовые и кредитно-денежные. Данные виды инструментов применяются для решения не только конъюнктурных, но и структурных, региональных и социальных задач. Различаться может в основном характер воздействия инструментов на экономические обстоятельства. Например, при осуществлении конъюнктурных мер финансовые и кредитные рычаги используют в рамках краткосрочного периода. В ходе социальной политики, а также решения задач экономического роста те же методы используются в течение длительного времени.

Механизм действия *финансового метода* принято рассматривать не на протяжении всего конъюнктурного цикла, а на определенных переломных пунктах, т.е. в верхних и нижних точках циклического развития. В частности, речь идет о нижнем переломном пункте, означающем переход от застоя к оживлению. Действие же *кредитно-денежных* механизмов обычно рассматривается в верхней точке цикла, когда возникает поворот от высшей точки конъюнктуры к спаду. Принцип действий государства следующий: в противостоящих поворотных пунктах цикла эти действия приобретают противоположные направления.

ФИНАНСОВАЯ АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Для того чтобы добиться конъюнктурного подъема, необходимо в первую очередь активизировать государственные и частные инвестиции. С этой целью государство может предпринимать следующее:

- увеличивать свои инвестиционные расходы, используя бюджетные и внебюджетные резервы, а также прибегать к дополнительным займам. Государство может при этом оставаться в рамках своих плановых бюджетных затрат либо выйти за границы бюджетных возможностей, применяя так называемый способ дефицитного финансирования;

- изменять бюджетный план в пользу большего финансирования конъюнктурных мер;

- поддерживать рост частных инвестиций введением дополнительных налоговых льгот, например, допущения большего числа предварительных изъятий предприятиями из суммы доходов перед их налоговым обложением. Достаточно широко практикуется также метод допущения ускоренной амортизации. Он дает возможность предприятию направлять большую, чем это обычно разрешено, часть выручки на восстановление оборудования и тем самым легально уменьшать свой налоговый пресс в первые годы обновления производственного капитала;

- сокращать налоговые ставки на доходы физических и юридических лиц;

- предоставлять частному сектору субсидии, например, в целях повышения мобильности рабочей силы во всей экономике или прямой поддержки определенной отрасли.

Таким образом, финансовыми методами государство как бы противодействует тенденциям движения конъюнктуры, т.е. проводит антициклическую финансовую политику. В случае заниженного уровня инвестиций и потребления государство ослабляет налоги и увеличи-

вает свои бюджетные расходы. На этапе высокой конъюнктуры происходит обратное — сокращение бюджетных вливаний и усиление налогового обложения, что снижает возможности потребления и инвестиций в частном секторе.

ВСТРОЕННЫЙ СТАБИЛИЗАТОР

Особенностью финансовых методов является то, что даже без специально заложенной в них нацеленности на антициклическое воздействие они тем не менее проявляют сглаживающее влияние на экономику. Такой эффект объясняется тем, что *финансы обладают автоматически действующей стабилизирующей функцией*.

Например, в состоянии застоя (стагнации) автоматически реализуемое воздействие на экономику, ведущее к ее оживлению, проявляется в следующем:

- автоматически возрастают расходы государства на оказание поддержки частному сектору (например, в рамках механизма страхования от безработицы);
- налоговые изъятия у частного сектора сокращаются быстрее падения суммы его доходов — вследствие прогрессии налоговой ставки. В результате предприниматели и домашние хозяйства могут расходовать на потребление и инвестиции относительно больше средств.

МЕХАНИЗМ МУЛЬТИПЛИКАТОРА-АКСЕЛЕРАТОРА

В процессе использования финансового механизма реализуется еще одно его свойство, которое можно назвать «принцип обгоняющих эффектов». Оно проявляется в действии известного читателю механизма мультипликатора-акселератора.

Для обеспечения перехода экономики от застоя к оживлению и росту можно поступить *двояким методом*:

- ориентируясь на механизм мультипликатора, увеличить государственные расходы и тем самым вызвать еще более увеличенный прирост национального дохода;
- обеспечив дополнительный спрос на потребительские товары, использовать тем самым механизм акселератора, который придаст импульс достаточно быстрому приросту инвестиций в народное хозяйство.

КРЕДИТНЫЙ ВАРИАНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Рассмотрим теперь вопрос о том, *какое воздействие на конъюнктуру оказывают кредитные меры*. Реализуя их, центральный

банк страны осуществляет косвенное влияние на объем совокупного спроса. Регулированию при этом подлежат объемы денежной наличности и кредитных ресурсов. Как правило, при этом используются *два пути*.

Центральный банк (исходя из целей государственной экономической политики) обеспечивает кредитными средствами коммерческие банки, что расширяет возможности их самостоятельной работы. Конкретные инструменты при этом — формирование резервов, политика открытого рынка, а также установление норм по закупкам векселей в центральном банке.

Второй путь воздействия связан с оказанием влияния на цену кредитных средств, предоставляемых нефинансовому сектору экономики. Осуществляется это в результате манипулирования учетной и ломбардной ставками. Если центральный банк их повышает, то и коммерческие банки предлагают своим клиентам кредиты по более высокому проценту. Удешевление предоставляемых центральным банком средств приводит к более дешевым кредитам, направляемым коммерческими банками своим нефинансовым клиентам. Близкий эффект проявляется и в случае проведения политики минимальных резервов, открытого рынка: изменение степени ликвидности активов банков также оказывает влияние на уровень процента.

Для примера обратимся к верхней точке конъюнктурного цикла, к случаю бума в экономике, по отношению к которому принимаются меры ограничения. В этот период существует завышенный уровень спроса, что ведет к высоким ценам на товары, в том числе на такой производственный фактор, как труд (зарплата повышается). В данной ситуации центральный банк может предпринять следующие действия:

ввести требование о повышении размера минимальных резервов, размещенных в центральном банке, и тем самым сократить возможности деловых банков в сфере кредитования;

- произвести продажу ценных бумаг и тем самым уменьшить излишние резервы у деловых банков;

- ввести повышенные учетные и ломбардные ставки, тем самым сделав более дорогими кредитные ресурсы в стране.

КЕЙНСИАНСКИЕ ВЗГЛЯДЫ НА АНТИЦИКЛИЧЕСКУЮ ПОЛИТИКУ

Антициклическое направление кредитной политики отражает теоретическую школу Кейнса и его последователей. Однако в рамках данной теоретической концепции кредитная политика играет все же более слабую роль по сравнению с антициклической фи-

нансовой политикой. Возможности достижения антициклических результатов при помощи кредитно-денежных мер все же ограничены. Причиной этого являются некоторые обстоятельства.

Процент представляет собой форму дохода банка. И здесь встречаются определенные проблемы. Политика, направленная на снижение ставок за кредит, может противоречить интересам коммерческих банков. Они в определенной степени противостоят ей, поскольку сами обладают ликвидными резервами, или же обращаются к другим каналам рефинансирования, например к зарубежным источникам.

Центральный банк должен учитывать также определенное временное запаздывание в действии своих инструментов. Деловые банки и нефинансовые клиенты часто не в состоянии реагировать на кредитные меры молниеносно. Проходит определенное время, пока предпринятые усилия начинают оказывать воздействие.

Таким образом, главные трудности, мешающие проведению успешной кредитной политики в целях конъюнктурного регулирования, связаны с временным лагом, ограниченной процентной эластичностью и добровольным характером сотрудничества коммерческих банков с центральным банком.

МОНЕТАРИСТЫ ОБ АНТИЦИКЛИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Представители другой концепции — монетаризма считают, что кредитная (денежная) политика является важнейшим инструментом регулирования устойчивости конъюнктурного развития. Важнейший тезис, выдвигаемый монетаристами, состоит в следующем.

По их мнению, изменение объема денежных средств оказывает прямое влияние на совокупный спрос. (Такой вывод базируется на ряде практических исследований.) В связи с этим предлагается обеспечение относительно постоянной скорости обращения денег, что считается вполне достаточным условием для стабилизации спроса (при использовании кредитной политики).

Монетаристы считают, что из-за наличия временного лага в действии кредитной политики ее следует применять (через регулирование количества денег) не в виде краткосрочных мер (экспансивно — в период спада и мягко — в период высокой конъюнктуры), а ориентируясь на долгосрочные цели реального роста экономики.

Текущие перепады экономической активности, по их мнению, не представляют сложных проблем. Они отражают естественную природу рыночной экономики. Рыночная система в своем развитии стремится

ся к равновесию в условиях полной занятости. Поэтому государству в качестве первоочередных задач предписывается лишь регулирование конкуренции, параметров, связанных с основами самой экономической системы и структурной политики. В области же текущих мер, особенно в области конъюнктурной политики, государство должно вести себя максимально сдержанно.

В современной российской экономике конъюнктурная политика пока не имеет полностью сформированных черт. Причина в том, что еще не сложились экономические циклы. Практика же прежнего ведения хозяйства также не создала необходимого навыка: основой централизованной экономики была относительная стабильность. Колебания общего уровня народного хозяйства могли изредка происходить и раньше, но не по причине циклического взаимодействия спроса и предложения, а, как правило, по организационно-управленческим причинам. Рыночная цикличность возникает лишь при наличии основы — частной собственности, свободы принятия экономических решений и в результате достижения народным хозяйством определенной динамической устойчивости.

В настоящее время отечественная экономика находится в состоянии трансформационного этапа, хотя основы рыночной экономики уже сформированы и международное сообщество признало Россию страной с рыночной экономикой. Его длительность пока относительно невелика — около 15 лет. Определенные «экономические волны» в этот период уже проявились (рис. 10.1). Однако их особенность в том, что конъюнктурная кривая российской экономики в 1990-х гг. еще лежала ниже нулевой линии. Не сложились также и многократные повторения конъюнктурных колебаний. Правда, с 1999 г. начался экономичес-

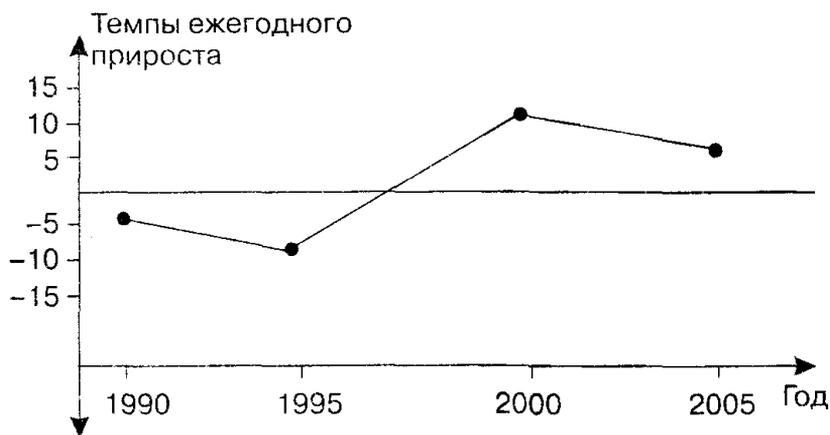


Рис. 10.1. Динамика промышленного производства России

кий рост. Это означает, что цикличность российской экономики может в последующем складываться в рамках общих рыночных закономерностей. При этом следует отметить, что первые признаки формирования цикличности в развитии российской экономики — определенное доказательство саморазвития рыночной системы в России.

Специфика конъюнктурного развития России предопределила и особенности действий правительства. До последнего времени вместо антициклической политики ему приходилось делать ставку на антикризисные меры. Они включали:

- меры финансовой и кредитной политики по установлению общеэкономического равновесия, сбалансированности;
- поддержку развития частного сектора, среднего социального слоя;
- осуществление промышленной, структурной политики.

10.2. ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТРУКТУРНЫХ ПЕРЕМЕН

Обеспечение сглаженного от циклических колебаний экономического развития — задача, имеющая в определенном смысле инфраструктурный характер. Ее достижение необходимо для того, чтобы экономика страны имела внутреннюю сбалансированность, что в свою очередь обуславливает ее возможность к экспансии, наступлению.

ПРИЧИНЫ ПРОВЕДЕНИЯ

Экспансия основной массы субъектов экономики формирует состояние, которое принято называть экономическим ростом. В целом данный процесс обусловлен внутренними законами самой экономической системы. Однако существуют определенные обстоятельства, которые побуждают к государственной активности в этой сфере.

К ним следует прежде всего отнести:

- развитие степени зрелости рыночной системы во всей группе стран, участвующих в процессе мировой торговли, рост продуктивности их национальных комплексов;
- ограниченность экономического пространства, все большее его уплотнение, в результате чего возможности относительно легкой экспансии исчезают.

Мировое сообщество находится, таким образом, в очень непростой ситуации: *каждая национально организованная экономика стремится к экспансии* в рамках экономического пространства, имеющего опре-

деленные количественные пределы. *В результате неизбежно повышается напряженность конкурентной борьбы между субъектами мирового рыночного хозяйства.*

Вполне естественно, что государственно-институциональная организация экономики приводит к тому, что в каждой стране правительство стремится обеспечить преимущества прежде всего своим, национальным производственным единицам.

Однако действия государств (особенно наиболее развитых) осуществляются также с учетом интересов других партнеров по мировому рынку. В этом сказывается опыт, полученный в ходе длительной международной экономической практики. Он связан с проявлением основного принципа рыночной системы: стабильная выгода достигается тогда, когда удовлетворяются потребности противоположной стороны.

Учет интересов других стран имеет, безусловно, определенную грань: партнер по рынку должен быть развит, он должен уметь говорить на том же экономическом языке (что обеспечивает наиболее солидную основу для взаимовыгодного сотрудничества), однако его следует всегда экономически опережать. Этот обгон может происходить в форме более высоких количественных или качественных показателей. Соперничество стран достигло столь высокой степени, что опережение по широкой гамме экономических показателей стало практически невозможным. Сказалась природа самой конкуренции: в условиях стремления каждого субъекта экономики к экспансии, к лидерству происходит неизбежный взаимный обмен опытом, знаниями, умениями.

Итогом стремительно нарастающей волны взаимной конкуренции в условиях перенасыщенного рынка явилось сосредоточение государства на поддержке не столько всех аспектов роста, сколько определенных экономических сфер.

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Для многих развитых стран стоит задача достижения качества экономического роста при его умеренном уровне. Следовательно, речь идет о стимулировании научно-технического прогресса и о структурной политике, которые должны обеспечить наполняемость процентов роста прогрессивными и качественными товарами и услугами. Необходима система действий, направленных на стимулирование НТП во всей национальной экономике, что предполагает стимулирование наиболее передовых, прогрессивных отраслей и видов производства в народном хозяйстве (своего рода «моторов экономики»).

В целом государство придерживается установки: бюджетное финансирование должно быть нацелено прежде всего на повышение интеллектуального уровня всей нации, что возможно в первую очередь в результате соответствующего развития системы образования. Достижение же высоких конкретных прикладных результатов, необходимых для получения преимуществ на рынке, – задача самого частного сектора экономики.

СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА

Экономическая политика в области структурных изменений представляет собой совокупность мер, оказывающих воздействие на изменение меж- и внутриотраслевых пропорций в экономике. Цель данного направления политики – стимулирование научно-технического прогресса, повышение конкурентоспособности национальной экономики, решение ряда социальных проблем. Конкретные формы реализации этой политики проявляются в селективной поддержке государством определенных отраслей и видов производства.

Структурную политику можно рассматривать в широком и узком смысле. В первом случае подразумевается воздействие на всю совокупность структурных элементов в экономике. Речь идет о влиянии на отраслевые, территориальные и организационно-институциональные пропорции. Ко второму случаю относятся действия государства по косвенному регулированию соотношения размеров фирм, нахождению наиболее оптимальной пропорции между их размерами. Государственные меры по формированию инфраструктуры также относятся в широком смысле к понятию «структурная политика».

При более узкой трактовке данного термина принято понимать воздействие лишь на изменения отраслевых и производственных пропорций. Региональные аспекты деятельности государства получают самостоятельное лексическое обозначение «региональная политика». Меры по отношению к организационно-институциональным пропорциям не получили в литературе специального термина.

Смысл структурной политики государства состоит, естественно, не в том, чтобы заменить или продублировать роль частной экономики. Основная побуждающая сила структурных сдвигов – рынок. Однако государство помогает ему, поскольку процесс формирования новых пропорций порой необходимо интенсифицировать (например, под влиянием внешней конкуренции) или обеспечить ликвидацию социальных издержек, вызванных структурными переменами.

Наиболее активно данное направление экономической политики проявилось в Германии и Франции. Менее энергично оно реализуется, например, в США.

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ

Определим *круг факторов, которые привели к активизации роли государства в области структурной политики*. К ним относятся следующие:

- 1) экстремальные экономические события, связанные с подготовкой к мировой войне, участием в ней и устранением последствий;
- 2) существенное усиление конкурентной борьбы на мировом рынке, вызванное процессом интеграции развитых государств и торговой экспансией «новых индустриальных стран»;
- 3) возросшая необходимость поддержки аграрного сектора в условиях объединения европейского рынка и усиления на нем международной конкуренции;
- 4) структурный кризис 70-х годов XX в.: падение спроса на продукцию традиционных отраслей промышленности, производимую в развитых западных странах (сталь, суда, текстиль);
- 5) объективный процесс активизации научно-технического прогресса в 70–80-х годах.

Каков же конкретный механизм структурной поддержки отраслей? Он проявляется прежде всего в использовании финансового и кредитного механизмов экономической политики.

МЕТОДЫ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ

Совокупность способов регулирования можно разделить на две группы:

■ *косвенные меры* (налоги и налоговые льготы, в частности в области ускоренной амортизации, льготные кредиты, субсидии, метод так называемых «словесных уговоров»);

■ *прямые меры* (государственные заказы на продукцию, услуги и поставки благ самим государством, бюджетные инвестиции, определенные запреты правительства на производство ряда товаров).

Проблема заключается также в том, что задачи государства в области структурных изменений объективно сложны и противоречивы. Правительство исходит из того, что прямая помощь наиболее передовым отраслям представляет собой нарушение правил конкуренции. На рынке все должны иметь равные права. Проще обстоит дело с ока-

занием своего рода социальной помощи старым, оставшим отраслям, шансы которых в конкурентной борьбе значительно снизились. Речь идет о таких отраслях, как сельское хозяйство, текстильная, судостроительная, угольная, металлургическая промышленность.

Переобучение уволенных работников может оказывать порой прямую поддержку структурно ослабленным отраслям. В отношении же стабильно развивающихся отраслей уместна лишь косвенная помощь. Государство стимулирует научные исследования, облегчает быструю смену оборудования в целом по всей промышленности. Однако вопрос о том, какая из стабильных отраслей станет лидером, решается в ходе конкурентной борьбы.

Таким образом, помощь слабым отраслям имеет адресный характер, поддержка же передовых сфер осуществляется в форме общего предоставления стимулов к их динамике. В целом структурную политику можно назвать «коррекцией экономического развития», ключевая задача которой — организация самопомощи для частного сектора.

Все это объясняет, почему *государство не может составлять некий точный план структурных изменений*, согласно которому можно было бы однозначно следить за переменой экономических показателей и достижением поставленной цели. Интересна в этом смысле, к примеру, позиция Министерства экономики Германии. Оно дает рекомендации частному сектору и с надеждой ожидает выполнения предложенного варианта, не имея возможности требовать обязательного исполнения. Согласно установке Министерства экономики, разработанная государством концепция экономической структуры нарушала бы права и интересы субъектов свободной частной экономики.

Иной позиции придерживаются профсоюзы, которые постоянно выдвигают требование по выработке структурного плана, что должно помогать в решении проблемы безработицы. Однако правительство считает, что главный метод искоренения безработицы — улучшение конъюнктуры развития в стране, а не жесткие предписания по отношению к отдельным сферам экономики. В целом секторальная политика является довольно подвижной формой регулирования. Колебания в рамках ее выполнения достаточно заметны.

Оценивая долгосрочные тенденции развития структурной политики в западных странах, следует обратить внимание на постепенный переход от кейнсианской модели регулирования (предполагающей влияние на рыночный спрос) к неолиберальной (делающей ставку на регулирование предложения). Это внесло иной оттенок в направленность структурных мер. Ведущей линией стала поддержка мобильности частной экономики, например помощь в области переобучения персонала, в территориальных перемещениях производства и его переналадке.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

структурная политика России в ближайшей перспективе

Объем задач российской экономики в области структурной политики очень велик. Это обусловлено несколькими обстоятельствами.

Во-первых, решающее влияние на экономику оказывает переход от централизованной экономической модели к рыночной. Каждая из этих систем требует своей структуры экономики (хотя имеются и общие производственно-технические основы). В рыночном хозяйстве многое зависит от составных компонентов *спроса*. В СССР же структура производства определялась не рыночной ситуацией, не спросом индивидуальных потребителей, а идеологией. Согласно политическим установкам, задача экономики сводилась прежде всего к противостоянию всему западному миру. В связи с этим основной упор делался на развитие военно-промышленного комплекса.

Второе условие, иллюстрирующее важность структурных мер, связано с административно-территориальными изменениями в стране. Распад прежнего экономического комплекса СССР привел к нарушению множества хозяйственных связей между отраслями, видами производства, к прекращению сложившегося межотраслевого разделения труда. Потеряв многие виды производств, Россия вынуждена срочно создавать некоторые из них заново или импортировать необходимую продукцию из других стран.

В то же время начинать реформу с помощью структурных мер оказалось сложно. Само ее начало стало возможным лишь на основе организационно-институциональных методов (позапного введения свободного ценообразования, перехода к приватизации собственности и формирования частного сектора). Перестройку структуры экономики по рыночному варианту целесообразно начинать тогда, когда в экономике созревает сама рыночная основа. Государство должно помогать перестройке структуры на базе реально возникающих в экономике соотношений спроса и предложения.

Поскольку рыночные основы в экономике России созданы, определенные шаги в области структурной политики уже можно предпринимать.

Задачи структурной политики России на ближайшую перспективу:

- страна должна найти свое лицо в мировой экономике. Необходимо разработать идею производственной модели, которая определит спектр основных направлений международной специализации страны. В условиях постепенного достижения открытости народного хозяйства и вхождения его в мировое сотрудничество (для которого характерна постоянно растущая конкуренция) в основу структурных корректировок следует положить теоретические положения, свойственные не замкнутой, а открытой экономике;

- требуется отработать систему экономических методов воздействия на отрасли народного хозяйства. в том числе путем приватизации, а также дифференцированной поддержкой частного сектора в разных отраслях.

10.3. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Одно из направлений экономической политики связано с решением региональных проблем. Любая страна всегда представляет собой совокупность территорий, отличающихся между собой, как правило,

по многим параметрам. Прежде всего речь идет о территориально неравномерном распределении ресурсов: комплекса природных ресурсов, труда и капитала.

Исторически каждая страна формировалась путем освоения жизненного пространства определенной нацией (или группой наций). Распределение населения по территории в немалой степени было обусловлено неодинаковым пространственным размещением природных благ (будь то запасы ископаемых или наличие плодородных земель). В связи с тем, что роль отдельных производственных факторов в экономическом развитии со временем меняется, шансы роста у разных районов также становятся иными.

Таким образом, в развитии экономики страны складывается территориальная неравномерность. Она связана, с одной стороны, с исходным неравенством в размещении производственных факторов по территории страны, а с другой — с изменением роли отдельных факторов в экономическом развитии.

На определенном этапе зрелости государства в условиях понимания правительством глубинных общеэкономических задач в стране создается специальное направление экономического регулирования в форме *региональной политики*. Она представляет собой совокупность мер государства по достижению определенного пространственно-производственного равновесия в национальной экономике. Осуществляется это, как правило, экономической поддержкой ослабленных территорий.

ЦЕПЬ ЛОГИЧЕСКИХ МЕР

Применительно к регионам цепь логически-практических мер, которые реализует государство, состоит в следующем.

1. *Определение границ региона, требующего поддержки.* В качестве критерия используются следующие характеристики:

- относительно отсталый сельскохозяйственный район;
- регион, не имеющий необходимой динамики из-за структурных проблем;
- малопривлекательный для частного инвестирования пограничный район;
- перенасыщенный промышленный центр.

2. *Выработка концепции* роли, специализации данного региона (ориентация на промышленность, сферу услуг, отдыха и т.д.).

3. *Координация деятельности* тех субъектов экономики, которые реализуют региональную политику как в области целей, так и в области методов реализации.

Какие субъекты экономики осуществляют региональную политику? В федеральном государстве это министерства экономики федерации и отдельных административных территорий. Концепция, заложенная в основе принимаемых мер, имеет, как правило, конституционную основу. В Германии, например, в Основном законе страны отмечена необходимость заботы общества «об улучшении региональной экономической структуры». Косвенное участие в процессе регулирования принимают промышленно-торговые палаты, объединения предпринимателей, профсоюзы.

ПРИНЦИПЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В основе региональной политики лежит несколько концептуальных положений.

1. Ключевым направлением региональных мер является поддержка развития территорий путем стимулирования роста производственного сектора. Правительство исходит из идеи, что рост данного сектора обеспечивает наибольшее число новых рабочих мест. Государство в связи с этим помогает созданию и расширению производственных предприятий, а при необходимости — их производственной переориентации и рационализации. В первую очередь это делается в так называемых критических точках территории страны.

Именно в связи с этой нацеленностью принимаются меры и по развитию в регионах инфраструктуры, которая в конечном счете также приводит к созданию дополнительных рабочих мест благодаря появлению новых объектов производства.

2. Следующим критерием, на который делается ставка в ходе региональной политики, является степень выравнивания экономического роста по регионам. Принято считать, что рациональный подход выражается в сглаживании территориальных уровней производительности труда. Если данное различие существует длительное время, то создается помеха для эффективного распределения ресурсов в национальной экономике, сдерживается ее экономический рост.

3. Еще один принцип связан с правовым и социальным аспектами: длительно сохраняющиеся межрегиональные различия в уровне благосостояния противоречат социально-правовым представлениям общества.

4. Немалую роль играет критерий сохранения экономической безопасности и стабильности. Регионы должны иметь определенную экономическую цельность и самообеспеченность. Считается целесообразным, чтобы экономические параметры различных регионов были бы относительно близки между собой. Чрезмерная зависимость отдельных

регионов от находящихся на других территориях или за границей рынков сбыта повышает вероятность и возможную степень конъюнктурных колебаний в них. Такая зависимость противоречит представлениям в обществе о социальной безопасности и стабильности.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Каковы типичные проблемы, встречающиеся при проведении региональной политики? Назовем основные из них.

Во-первых, проводимая политика по определенному выравниванию пространственных возможностей никогда не может привести к полному равенству экономических и социальных условий. Более того, полной нивелировки условий и не требуется. *Абсолютное равенство противоречит природе рыночной экономики.* Поэтому региональная политика строится на основе тонкого критерия: стремиться обеспечить относительное, но не абсолютное равенство. Такой экономический подход может встречать, естественно, противодействие со стороны социальных сил, прежде всего профсоюзов.

Во-вторых, региональная политика имеет сложную корреляцию со структурной политикой. Они должны взаимно дополнять друг друга, но могут находиться и в противоречии между собой. Если речь, например, идет о разносторонне развитом, многоотраслевом районе, то улучшение структуры экономики одновременно помогает развитию самого региона. Однако в реальности некоторые территории имеют исторически сложившийся монопроизводственный профиль. В связи с воздействием научно-технического прогресса и условным разделением промышленности на две группы (новые и старые отрасли) меры правительства по поддержке передовых отраслей приводят к тому, что в регионах, насыщенных новыми отраслями, повышается общий импульс развития. В регионах же с преимущественно старыми отраслями ощущаются общий спад и дальнейшее сокращение рабочих мест.

В качестве примера рассмотрим государственные меры по отношению к Рурскому промышленному центру в Германии. На протяжении 50–60-х годов XX в. считалось, что угольное производство следует сворачивать и вместо этого форсировать в стране мощности по нефтепереработке. Нефть, безусловно, технологически более прогрессивный вид энергии. Однако начавшийся демонтаж угольной промышленности, приведший к резкому усилению безработицы в регионе, был приостановлен. В итоге стало ясно, что с учетом данного социального фактора и ненадежности нефтепоставок (сказался урок нефтяного кризиса 1973–1974 гг.) стране необходим свой источник

энергии, даже если он не является технологически самым прогрессивным. Структурные цели пришлось несколько изменить в пользу региональных потребностей.

Разумная региональная политика предполагает, таким образом, необходимость взвешенных, компромиссных шагов. Приходится исходить из того, что любое регулирующее действие государства имеет свою цену. Важно, чтобы для экономических субъектов характер и масштабы получаемых положительных благ оказывались более высокими по сравнению с произведенными издержками и альтернативной ценностью других (не осуществленных) вариантов регулирования.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ.

региональная политика в России сталкивается с рядом проблем

1. Процесс переформирования экономических пропорций между регионами во многом связан с тем же фактором, который лежит и в основе структурной политики: речь идет об изменении административно-территориального состава страны. Существовавшие прежде народнохозяйственные пропорции значительно изменились. Требуется реновация структуры экономических отношений между регионами.

2. С получением территориями больших прав и свободы в действиях неизбежно возникают противоречия в отношениях между ними. Стремление политических лидеров опираться на особую роль региона или на значимость самостоятельности нации ведет к превышению роли интересов отдельных регионов над общегосударственными.

3. Цели региональной политики в условиях нарождающейся рыночной экономики в России следует понимать на данном этапе не как задачу выравнивания уровней развития разных территорий. Такая цель будет стоять позже. Прежде необходимо удовлетворить исходные, первичные потребности: определиться с административной структурой страны. Настоящий вариант административного деления содержит достаточно много неясностей и противоречий, что приводит к немалым политическим спорам и даже военным столкновениям. Чечня — яркий тому пример. После разумного, правового решения данного вопроса необходим новый этап развития концепции разделения труда и функций между регионами.

4. Одна из задач региональной политики в предстоящем периоде заключается в выработке и реализации идеи более плотного заселения и использования имеющейся территории. В активную повестку дня следует поставить вопрос о неизбежном переселении основной массы 25-миллионного русскоязычного населения из других государств (бывших советских республик). При этом следует исходить из уроков истории: плотность жизненного пространства причает беречь территорию, ресурсы, находить компромиссы в осуществлении интересов различных лиц, групп и слоев общества.

10.4. ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

Разрабатывая программу занятости и социальной защиты безработных, государство стремится не допустить дальнейшего нараста-

ния социальной напряженности в обществе и предотвратить социальный взрыв. Втягиваясь в рыночные отношения, государство корректирует «пробелы» рынка.

В мировой практике выделяют два основных типа воздействия на уровень занятости: активную и пассивную государственную политику.

АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

Активная политика на рынке труда предусматривает совокупность правовых, организационных и экономических мер, проводимых государством в целях снижения уровня безработицы в стране.

Активная политика занятости включает:

- осуществление мероприятий по созданию новых рабочих мест;
- обучение, переподготовку и повышение профессиональной квалификации безработных;
- активный поиск и подбор для безработных подходящих должностей;
- субсидирование создания новых рабочих мест;
- организацию рабочих мест для безработных через систему общественных работ;
- проведение мер по предупреждению увольнений работников.

ПАССИВНАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ

Пассивная политика в области занятости направлена на сглаживание негативных последствий безработицы. Пассивная политика на рынке труда предполагает следующие действия:

- выплату пособий по безработице;
- оказание материальной помощи безработным;
- осуществление доплат на иждивенцев;
- выдачу малоимущим гражданам недорогих товаров первой необходимости;
- организацию питания безработных в специальных столовых.

В настоящее время в большинстве стран мира центр тяжести в решении проблемы занятости смещается в сторону усиления активных мер. Например, в 90-е годы XX в. по сравнению с 80-ми доля активных мер государства на рынке труда в экономически развитых странах увеличилась с 25 до 36% ВВП.

Рассмотрим отдельные направления деятельности государства по проведению активной политики занятости.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ

Использование государством **законодательных инструментов** регулирования может создать условия для сокращения предложения труда. Например, снижение пенсионного возраста делает возможным досрочный уход на пенсию работников, не достигших установленного законом пенсионного возраста. Таким образом, досрочная пенсия способна сократить число претендентов на свободные рабочие места и высвободить дополнительные вакансии на рынке труда для безработных.

Государственные законодательные акты могут регулировать трудоустройство отдельных групп населения, например молодежи.

Известно, что наиболее тяжелым бременем безработица ложится на плечи пожилых людей. Работодатели их не хотят брать на работу из-за снижающейся производительности и ухудшения здоровья. То же касается и самых молодых (молодежи отказывают в приеме на работу в связи с низкой квалификацией, отсутствием опыта и навыков в труде).

Решить проблему занятости среди молодых работников позволяет разработка соответствующих правовых норм. Реализацию программ поддержки молодежи можно осуществлять методами экономического стимулирования молодежной занятости. Например, с помощью предоставления определенных налоговых льгот предприятиям, в штате которых молодые работники составляют оговоренную долю, или в результате создания центров обучения молодых людей тем профессиям, в которых больше всего ощущается потребность.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ

Целью проведения организационных мер является снижение или ликвидация разнообразных институциональных барьеров, препятствующих территориальной, отраслевой или квалификационной мобильности трудовых ресурсов. Для этого должна быть создана действенная и мобильная система изучения и регулирования структуры спроса и предложения труда на местных и региональных рынках, непрерывно совершенствоваться деятельность бирж труда. Система профессионального образования работников в связи с требованием рыночной конъюнктуры должна получить более высокий уровень развития.

Важным направлением в сфере проводимой государством активной политики занятости является разработка комплекса **экономических мер**. С их помощью осуществляется проведение политики пол-

ной занятости путем кредитования, субсидирования, предоставления льгот и дотаций работодателям, регулирования ставок процента и величины подоходного налога.

Обращаясь к опыту зарубежных стран по вопросу проведения активной государственной политики в области занятости, интересно рассмотреть опыт Швеции.

Активная политика занятости, проводимая шведским правительством в последние годы, способствовала снижению уровня безработицы до 5–6% в 1998–1999 гг. по сравнению с 12–14% в 1990–1991 гг. Всего за последние годы Министерство труда Швеции разработало более 10 программ для рынка труда. Все они направлены на выполнение единой цели — стимулирования занятости и увеличения спроса на рабочую силу.

Практическая реализация программ содействия занятости дает возможность безработным получить производственный стаж (что существенно упрощает процедуру устройства на открытом рынке труда), а также закладывает базу для выбора профессии или курсов переквалификации. В Министерстве труда Швеции полагают, что именно акцент на проведение активной политики занятости позволит в ближайшие годы сократить уровень безработицы до минимальных значений 1,5–2%.

Деятельность государства на рынке труда имеет многоплановый характер. Можно выделить две основные формы регулирования рынка труда: прямое и косвенное воздействие.

ПРЯМЫЕ МЕТОДЫ

Прямое воздействие на рынок труда, как правило, заключается в регулирующей или корректирующей функции государства.

Прямые методы предусматривают законодательное регулирование найма работников, а также использование их труда. Прямые методы проявляются в следующем: стимулирование создания новых рабочих мест в негосударственном секторе; развитие системы производственного обучения и переподготовки; стимулирование или, наоборот, сдерживание развития производства в определенных регионах и областях; установление продолжительности рабочего дня и недели; организация сезонных работ.

Прямое регулирование рынка рабочей силы главным образом оказывает воздействие на предложение труда. А в основе проведения прямых методов находится концепция ограничения государственного вмешательства в экономику.

КОСВЕННЫЕ МЕТОДЫ

В отличие от прямого воздействия на рынок труда косвенные методы регулирования занятости приводят к изменению условий хозяйствования в сторону стимулирования или ограничения развития экономических процессов и соответственно касаются проблемы спроса на труд.

Косвенные методы включают элементы фискальной политики (изменение налоговых ставок), монетарной (регулирование денежного обращения), финансовой (осуществление ассигнований и выплата субсидий), амортизационной (варьирование ставками норм амортизационных отчислений).

Косвенные методы регулирования рынка труда одновременно являются методами общеэкономического регулирования.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

В течение нескольких десятилетий (40–80-е годы XX в.) во многих странах мира концептуальной основой государственного регулирования рынка труда служила кейнсианская теория. В соответствии с ней рост совокупных расходов стимулирует увеличение производства, экономический рост и тем самым снижает безработицу.

Составной частью кейнсианской теории являлась кривая Филлипса, отражающая взаимосвязь между инфляцией и безработицей.

КРИВАЯ ФИЛЛИПСА

Зависимость между инфляционным ростом пен и сокращением безработицы была выведена в 1958 г. австралийским экономистом, работавшим в Англии, А. Филлипсом.

Исходя из того, что заработная плата является ценой равновесия на рынке труда, Филлипс определил устойчивую обратную зависимость между темпами роста зарплаты и уровнем безработицы. Используя данные статистики Великобритании почти за столетний период (1861–1956 гг.), он построил кривую, выражающую обратную взаимосвязь между изменением величины заработной платы и безработицы.

Теоретическая база под расчеты А. Филлипса была проведена экономистом Р. Липси. В дальнейшем американские экономисты П. Самуэльсон и Р. Солоу модифицировали кривую Филлипса, заменив ставки заработной платы на темпы роста товарных цен. С помощью кривой

Филлипса стало возможным рассчитывать равновесие между уровнем занятости и производства и определенной стабильностью цен.

Используя кривую Филлипса, можно было определить, каким образом предпочтение полной занятости отразится на росте цен или, наоборот, приоритет стабильности цен скажется на росте уровня безработицы.

На рисунке 10.2 изображена кривая Филлипса (Ph), где вертикальная ось представляет изменения в уровне инфляции в течение года ($P, \%$), а горизонтальная — изменения в уровне безработицы ($U, \%$).

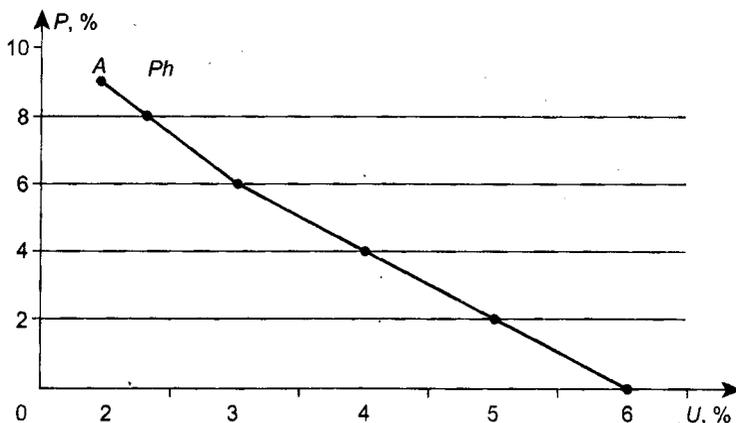


Рис. 10.2. Кривая Филлипса (Ph)

В соответствии с кривой Филлипса, изображенной на графике, высокой инфляции, например, в точке A будет сопутствовать низкий уровень безработицы. Данное положение характеризует рост цен при увеличении совокупного спроса, которое сопровождается увеличением производства реального национального продукта выше его естественного уровня и сокращением безработицы ниже естественного уровня.

В 60-х годах кривая Филлипса использовалась правительствами многих стран в качестве критерия при выборе экономической стратегии государства. В зависимости от конкретных обстоятельств и политических предпочтений приоритет отдавался одному из взаимосвязанных зол: или инфляции, или безработице.

Однако со временем взаимосвязь между инфляцией и безработицей, которую иллюстрирует кривая Филлипса, оказалась нестабильной. Вызванные нефтяными шоками экономические кризисы в странах большой семерки (США, Япония, Германия, Франция, Италия,

Англия, Канада) в 1974–1975 гг. и 1980–1982 гг. выразились в замедлившихся темпах экономического роста, усилении инфляции и росте безработицы. С 70-х годов экономика индустриальных стран столкнулась с явлением стагфляции.

Кривая Филлипса перестала соответствовать реальной ситуации во взаимоотношении инфляции и безработицы. Взаимосвязь между инфляцией и безработицей стала более сложной. В связи с этим кривая Филлипса перестала восприниматься в качестве незыблемого и надежного регулятора экономики.

Приоритетная роль в системе регулирования рынка труда принадлежит службе занятости или бирже труда.

БИРЖА ТРУДА И СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ

Биржа труда является основным элементом инфраструктуры рынка труда и представляет собой специализированный государственный институт, осуществляющий посреднические функции на рынке рабочей силы. Как правило, в большинстве стран мира биржи труда — это государственные учреждения, подчиненные министерствам труда. Наряду с государственной службой занятости функционируют негосударственные структуры: частные платные агентства, посреднические бюро занятости при профсоюзах, религиозных или молодежных организациях.

В Российской Федерации, например, получили развитие следующие негосударственные службы: биржа труда молодежи, центр занятости женщин, биржа труда для инвалидов, различные службы занятости.

Современная биржа труда — это сложившаяся, устоявшаяся структура со свойственными ей функциями:

- регистрация безработных;
- регистрация свободных рабочих мест;
- трудоустройство безработных;
- изучение рыночной конъюнктуры и предоставление информации о соотношении спроса и предложения на рынке труда;
- тестирование лиц, желающих получить работу;
- организация профессиональной подготовки и переподготовки безработных;
- выплата пособий по безработице.

Рождение первых бирж труда относится к первой половине XIX в. В то время это были частные учреждения, занимающиеся в большей степени посредничеством между наемным работником и работодателем. С развитием рыночных отношений и активизацией роли го-

сударства в области регулирования рынка труда деятельность бирж труда постепенно усложняется. Если раньше основная деятельность бирж была сосредоточена на выполнении ими пассивных функций (регистрация безработных и выплата пособий по безработице), то в дальнейшем биржи труда стали изучать спрос и предложение на рынке труда, предоставлять информацию о востребуемых профессиях, осуществлять профориентацию молодежи, организовывать переподготовку для лиц, желающих сменить профессию, т.е. в их работе превалирующими стали активные функции.

Эффективность функционирования служб занятости в большей степени предопределяется наличием мощной информационной базы, находящейся в их распоряжении. К примеру, в США с 1984 г. действует общенациональный «банк рабочих мест» на всей территории страны, в котором систематизированы описательные характеристики вакантных мест и тех, кто ищет работу.

Создан единый банк данных по рынку труда в Швеции. Компьютеризация бирж труда позволяет получить самую свежую информацию о вакансиях и условиях предлагаемой работы по каждой профессии в любом уголке Швеции и в целом по стране.

Аналогичным образом обстоят дела с информационным обеспечением бирж труда и в других странах — в Германии, Англии, Франции, Канаде, Японии.

Однако следует учитывать, что направления безработных биржами труда на вакантные места в фирмы имеют рекомендательный характер, т.е. предприниматели не обязаны принимать направляемых биржей труда работников. В связи с этим часть работников предпочитает не пользоваться услугами центров трудоустройства, а находить подходящую работу самостоятельно через отделы кадров предприятий, с помощью знакомых или через рассылку по сети Интернет своих резюме в различные компании. Как правило, от 15 до 40% безработных трудоустраиваются через биржи труда.

В России в отличие от большинства стран с развитой рыночной экономикой процесс формирования службы занятости имеет ряд особенностей.

Во-первых, служба занятости сразу была образована как централизованная государственная система на основе Закона о занятости, принятого в 1991 г.

Во-вторых, формирование центров занятости происходило на базе ранее функционирующих государственных бюро по трудоустройству с использованием ранее созданного материально-технического обеспечения, системы информации и кадров.

Чисто формальное преобразование отечественных бюро по трудоустройству населения в центры занятости сказалось в их недостаточно эффективной деятельности. Основная работа российских бирж труда направлена на выполнение пассивных функций — регистрация безработных и выплата пособий. Активные функции, как наиболее действенные и продуктивные в решении проблемы занятости, менее ярко представлены в деятельности российских бирж труда.

По данным статистики, за последние годы количество официально зарегистрированных безработных в России уменьшилось. Так, если в 1999 г. их число составляло 9,3 млн человек, то в 2006-м — 5,6 млн человек, что составляет соответственно 12,2 и 7,8% от экономически активного населения.

В действительности ситуация на отечественном рынке труда выглядит не столь благополучно, как может показаться.

Вне всякого сомнения, в определенной степени снижение количества безработных связано с экономическим ростом в стране, предъявившем спрос на рабочие места в сфере отечественного бизнеса. Однако не менее важную роль в тенденции сокращения численности зарегистрированных безработных сыграла неудовлетворительная деятельность бирж труда.

Многие безработные не надеются найти работу с приемлемыми для них условиями труда и оплаты через государственную службу занятости. Большинство безработных предпочитают не регистрироваться на бирже труда для получения пособия по безработице в связи с незначительной его величиной.

Можно назвать еще несколько причин нежелания людей, потерявших работу, обращаться в центры занятости.

1. В настоящее время в России действуют около 2500 бирж труда. Этого количества явно недостаточно для такой огромной страны. Часто население плохо информировано о территориальном расположении служб занятости. Многие биржи труда значительно удалены от населенных пунктов. В некоторых районах сельской местности расстояние до ближайшего центра занятости может превышать 80 км.

2. Возможности бирж труда по трудоустройству ограничены. В первую очередь это связано с несоблюдением Закона об обязательной регистрации свободных рабочих мест работодателем. Обследование промышленных предприятий показало, что подавляющее большинство руководителей не пользуются услугами центров занятости населения при поиске и найме рабочей силы. Директора не несут ответственности за неинформированность бирж труда при наличии вакантных мест на предприятии.

3. Вероятность получения пособия по безработице для обратившегося в центр занятости невелика. Как правило, размер выплачиваемого пособия является минимальным и составляет величину значительно более низкую, чем прожиточный минимум.

Рассматривая государственные методы регулирования рынка труда, необходимо также учитывать особенности проведения политики занятости в различных странах. В настоящее время принято выделять несколько моделей стимулирования занятости.

АМЕРИКАНСКАЯ МОДЕЛЬ

Для американской модели характерным является процесс создания рабочих мест с низкой производительностью. Вновь созданные рабочие места предполагают получение низких доходов. В итоге на рынке наблюдается формальное сокращение безработицы, но появляется обширный класс «новых бедных».

СКАНДИНАВСКАЯ МОДЕЛЬ

Скандинавская модель ориентирована на обеспечение всеобщей занятости с помощью создания рабочих мест в государственном секторе. При этом предполагаются средние, удовлетворительные условия труда и оплаты. Расчет данной политики лишь на государственные средства в случае их нехватки может привести к резкому сокращению рабочих мест. В этом заключается недостаток данной модели.

В качестве примера эффективной политики скандинавской модели является Швеция, где высокая занятость есть результат активного участия государства на рынке труда. Основная задача проведения государственной политики на рынке труда сводится здесь к достижению равновесия между спросом и предложением труда.

Европейская модель политики занятости базируется на сокращении количества занятых при повышении производительности труда и росте доходов работающего населения. Следует отметить, что осуществление данной политики требует создания дорогостоящей системы пособий для возрастающей численности безработных.

РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ

Российский рынок труда находится в стадии формирования. Его модель еще не обрела четких характерных черт. К особенностям отечественного рынка труда можно отнести следующие:

1) рабочая сила является низкоподвижной. Это связано с неразвитостью рынка жилья, необходимостью регистрации, жестким регулированием размера заработной платы;

2) наличие региональной дифференциации безработицы. Наиболее высокие показатели по безработице имеют место в следующих регионах: Республике Калмыкии, Республике Алтай, Ингушетии, Чеченской республике, где уровень безработицы достигает 50–76%.

Безработицу невозможно оценить однозначно. С одной стороны, безработица имеет негативное значение. Ее результат — и непродуманный продукт в масштабах общества, и потеря регулярно получаемого дохода для многих людей. Безработица убивает инициативу человека, порождает его неуверенность в будущем, в своих силах и возможностях.

Необходимо учитывать, с другой стороны, что безработица есть важнейшее и непеременимое условие нормального и бесперебойного функционирования экономики в любом обществе. Она обеспечивает формирование резерва рабочей силы. Безработица является сигналом для необходимого производству перераспределения работников и их сосредоточение на тех видах деятельности, которые востребованы рынком. Однако, чтобы уменьшить негативное влияние безработицы и сделать менее болезненными последствия ее проявления для общества, необходимо участие государства.

10.5. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

10.5.1. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ

Антиинфляционная политика является составной частью социально-экономической политики. Поскольку инфляция — один из элементов воспроизводства, антиинфляционная политика направлена на регулирование ее темпа в пределах, не вызывающих отрицательных социально-экономических последствий.

Как свидетельствует мировой опыт, набор основных антиинфляционных мер типичен для большинства государств. Их специфика в отдельных странах определяется темпом инфляции, состоянием экономики, экономической политикой государства, теоретической концепцией, на которой она основана.

Важное значение для сдерживания инфляции имеют общеэкономические меры, направленные на поддержание относительно стабильных темпов экономического роста. Это объясняется тем, что инфляция возникает как при «перегреве» экономической конъюнктуры, так и при спаде производства. Не менее важную роль в стабилизации денежного обращения играет равновесие государственных финансов.

С целью поддержания такого равновесия государство сокращает прежде всего непроизводительные бюджетные расходы и принимает меры по увеличению доходов в целях снижения бюджетного дефицита.

ПРЕОДОЛЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА

В 90-х годах XX в. в России важное место в антиинфляционной стратегии занимало преодоление специфических форм проявления бюджетного кризиса. В числе этих форм: неисполнение бюджета; финансирование расходов в произвольном объеме; секвестирование (сокращение) расходов в зависимости от реальных бюджетных доходов; нецелевое использование бюджетных средств; слабый контроль за исполнением бюджетов всех уровней. Согласно мировому опыту рыночная экономика требует строгой регламентации бюджетного процесса.

В 1990-х годах задачей антиинфляционной политики было уменьшение бюджетного дефицита. В России он составлял: 3,6% ВВП — в 1997 г., 3,2% — в 1998 г., по уточненным данным — 5,5% с учетом заключительных оборотов; 1,2% — в 1999 г.

Бюджетный дефицит в разных размерах существует в ряде развитых стран, но там обычно применяются неинфляционные методы его покрытия. Россия использовала все известные в мировой практике источники финансирования бюджетного дефицита: налоги, займы, денежную эмиссию, но неэффективно, так что эти меры не стимулировали экономический рост. Лишь на основе улучшения макроэкономических показателей федеральный бюджет стал сводиться с профицитом (1,4% ВВП — в 2002 г., 4,4% — в 2004 г., 7,9% — в 2006 г.). Создан Стабилизационный фонд, который возрос с 522 млрд руб. в 2004 г. до 3,8 трлн руб. в 2007 г. С 2008 г. он разделен на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Одна из функций этого финансового резерва — изъятие излишней денежной массы из обращения.

Антиинфляционная направленность налоговой политики ориентирована не только на фискальные цели, но и на регулирование развития экономики в результате снижения налогового бремени до приемлемого в бизнесе уровня. Глобальными проблемами являются борьба с уклонением от уплаты налогов и повышение их собираемости.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Важное направление антиинфляционной политики — регулирование государственного долга, который растет почти во всех стра-

нах, создавая угрозу для стабильности цен. Эта проблема актуальна для России. Несмотря на рост бюджетного профицита и финансового резерва, продолжают новые заимствования на национальном финансовом рынке. Внешний долг, включая частный, превышал в 2000 г. 200 млрд дол. США, причем преобладал суверенный долг. В мировой практике принято не только устанавливать лимит государственного долга, но и осуществлять контроль за его соблюдением и эффективным использованием занятых в долг ресурсов. В условиях бюджетного профицита и погашения государственного внешнего долга его сумма снизилась до 40 млрд дол. в начале 2008 г. Но возникла необходимость регулирования растущих бесконтрольных внешних заимствований корпораций, в том числе с участием государственного капитала. Корпоративный внешний долг превысил 400 млрд дол. в начале 2008 г. и Россия уменьшила заимствования за рубежом.

Поскольку монетарные факторы инфляции имеют большое значение, антиинфляционная политика должна предусматривать регулирование эмиссии денег и скорости их обращения.

ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

С 70-х годов XX в. в мировой практике стало применяться таргетирование — установление центральным банком целевых ориентиров прироста денежной массы. Таргетирование денежных агрегатов на Западе стало увязываться с состоянием экономики, определяющим потребности хозяйственного оборота в деньгах. Односторонняя ориентация на ограничение денежной массы в обращении была заменена более гибким подходом. Новым явлением в антиинфляционной политике развитых стран стало расширение сферы таргетирования, которое в современных условиях включает целевые ориентиры динамики денежных агрегатов и инфляции.

Объект таргетирования — это также потребительские цены, динамика которых в основном отражает темп инфляции. Например, Европейский центральный банк устанавливает целевой ориентир роста гармонизированного индекса потребительских цен (2–2,5%) для стран — членов зоны евро. Для стран, где велика доля импортных товаров на внутреннем рынке (в России примерно 50%), важным объектом таргетирования является динамика валютного курса, которая влияет на темп инфляции.

Хотя на практике таргетирование не обеспечивает выполнение целевых ориентиров, оно сохраняет свое значение в большинстве стран, так как служит базой для корректировки экономической, в том числе денежной, политики.

В России по рецептам монетаристов антиинфляционная политика в 90-х годах XX в. (до кризиса 1998 г.) сводилась к жесткому ограничению денежной эмиссии. В середине 90-х годов это привело к снижению коэффициента монетизации до 12% (отношение денежного агрегата M_2 к ВВП), стимулировало появление денежных суррогатов, которые обслуживали до 70–80% хозяйственного оборота, процветанию бартерных сделок.

После кризиса 1998 г. Банк России в целях снижения темпа инфляции усилил регулирование денежной массы. Годовой темп роста денежного агрегата M_2 снизился с 580% в 1992 г. до 61,5% в 2000 г., 35,8% в 2004 г., но возрос до 48,8% в 2006 г. и 47,5% в 2007 г.

Кроме того, вне регулирования остается эмиссия частных денег, выпускаемых кредитно-финансовыми учреждениями. До сих пор во внутреннем обращении используются доллары и особенно евро в условиях повышения его курса к американской валюте.

Увеличение денежной массы важно для повышения уровня монетизации экономики (до 34–39% в 2009 г. и 70–75% к 2020 г., но чревато усилением инфляции, если опережает денежный спрос и не способствует росту производства)..

В антиинфляционной политике в мировой практике и в России важное место принадлежит регулированию скорости обращения денег, так как при прочих равных условиях ее увеличение равносильно дополнительной денежной эмиссии.

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

В практике антиинфляционного регулирования важную роль играет не только денежная, но и кредитная политика. Для ограничения банковских кредитов периодически повышается официальная учетная ставка центрального банка (ставка рефинансирования), что оказывает влияние на всю структуру банковских процентных ставок. Иногда регулируются ставки по активным и пассивным операциям банков, осуществляется контроль центрального банка за ресурсами коммерческих банков с помощью системы минимальных обязательных резервов. Нормы этих резервов при сильной инфляции повышают в целях уменьшения

денежного предложения и снижают по мере стабилизации денежного обращения. например в 90-х годах в развитых странах, где темп инфляции снизился до 1–2% годовых.

В мировом арсенале инструментов антиинфляционной политики известны примеры прямого воздействия центрального банка на объем банковского кредита: лимитирование ежегодного роста банковских кредитов, предварительный контроль центрального банка за представлением крупных ссуд и другие методы выборочного контроля.

Банк России постепенно совершенствует денежно-кредитную политику в целях сдерживания темпа инфляции на основе анализа ее факторов, стремясь одновременно противодействовать повышению курса рубля. Эта проблема связана со значительным притоком иностранной валюты в условиях высоких цен на экспортируемые энергоносители и растущих зарубежных заимствований предприятий и банков.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН

Самое трудное направление антиинфляционной политики — регулирование цен. Как свидетельствует мировой опыт, некоторые развитые страны, например страны Западной Европы, в условиях сильной инфляции после Второй мировой войны вводили административное регулирование цен, которое охватывало от 15 до 50% розничного товарооборота. Иногда применялась крайняя мера — блокирование роста цен на отдельные товары, например, во Франции в 50–60-х годах, в Италии, Нидерландах, Испании, США — в 70-х годах. Такие меры не играют существенной роли в сдерживании инфляции. Однако государство пытается контролировать ценовую политику монополий в рамках антимонопольного законодательства.

В России государственное регулирование цен почти не практикуется, за исключением цен и тарифов на продукцию естественных монополий, которые, однако, систематически растут. В конце 2007 г. — начале 2008 г. впервые были временно заморожены цены на основные продукты питания. В комплексе правительственных антиинфляционных мер предусмотрено воздействие на цены. Для повышения их эффективности необходимо преодолеть монополизацию рынков, засилie на них группировок, вступающих в ценовой сговор, создать условия для рыночной конкуренции как эффективного метода регулирования цен.

В условиях несовершенной рыночной конкуренции необходимо разумное сочетание рыночного и государственного регулирования цен.

ПОЛИТИКА ДОХОДОВ

С 60-х годов XX в. для сдерживания инфляции в ряде экономически развитых стран под наблюдением и контролем государства применяется «политика доходов» — согласование и увязка темпа роста заработной платы и цен. Ее сущность заключается в ежегодном установлении государством верхнего предела повышения номинальной заработной платы и цен, использовании экономических стимулов и санкций (например, налогов) для воздействия на соотношение прибыли и заработной платы. На практике «политика доходов» сводится к ограничению роста заработной платы, несмотря на систему коллективных договоров и профсоюзных гарантий. Во-первых, эти договоры охватывают обычно незначительную часть работающих по найму. Во-вторых, предусматриваемая компенсация ущерба от роста стоимости жизни хотя и обеспечивает прибавку заработной платы, но отстает от роста цен. В-третьих, крупные предприниматели и правительство оказывают давление на профсоюзы с тем, чтобы они снизили свои требования.

ПЛАНЫ СТАБИЛИЗАЦИИ

С 60-х годов XX в. в экономически развитых странах впервые стали применяться планы стабилизации. Отличительная черта этих планов — координация основных методов регулирования экономики и инфляции в рамках двух основных вариантов антиинфляционной политики в зависимости от стратегии развития экономики.

Для сдерживания инфляции в условиях экономического роста (при «перегреве» рынка) обычно применяется дефляционная политика — ограничение роста денежной массы, кредитов, дефицита государственного бюджета, заработной платы, платежеспособного спроса.

Для сдерживания инфляции в условиях снижения темпов экономического развития применяется набор антиинфляционных мер, не противодействующих стратегии экономического роста. С 80-х годов США, ФРГ, Япония и другие страны сделали упор на стимулирование реального предложения экономических ресурсов путем предоставления налоговых, амортизационных льгот, субсидий предприятиям, сни-

жения процентных ставок в целях интенсификации и структурной перестройки экономики. Таким образом, в результате экономического роста увеличивается товарное обеспечение денег.

Регулирование инфляции на основе комплексных планов стабилизации в принципе более эффективно, чем разрозненные меры, применявшиеся в экономически развитых странах в 40–50-е годы. Координация методов регулирования инфляции позволяет устранить наиболее острые формы ее проявления при наличии объективных предпосылок. В России впервые в 2006 г. Правительством принят комплекс антиинфляционных мер, в котором из пяти направлений три предусматривают воздействие на потребительские цены, которые, однако, продолжают расти (11,9% в 2007 г.).

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ

Важным аспектом антиинфляционной политики является воздействие на внешние факторы инфляции. В условиях интеграции страны в мировое хозяйство и либерализации внешнеэкономической деятельности для противодействия импортируемой инфляции многие страны принимают меры по относительной стабилизации валютного курса. Это связано с тем, что снижение курса национальной валюты вызывает рост цен импортируемых товаров. Повышение цен распространяется по цепочке и на другие товары, порождая инфляцию, вызванную чрезмерными издержками.

Для России регулирование курса рубля — важная составляющая антиинфляционной политики, так как импортные товары достигли половины емкости потребительского рынка, курс рубля к доллару и евро почти постоянно то снижается, то повышается.

Введение с 1998 г. плавающего курса рубля без валютного коридора — ограничений пределов колебаний курса — не исключает его регулирования путем периодического воздействия Банка России на спрос и предложение валюты на валютном рынке.

Другое направление воздействия на внешние факторы инфляции связано с нейтрализацией влияния валютных поступлений на расширение денежной массы в стране при крупном и длительном активном сальдо торгового баланса, притоке иностранных инвестиций и заимствованиях за рубежом. Обмен валютных поступлений на национальные деньги увеличивает в стране денежное предложение. В современных условиях Банк России выпускает деньги в основном путем покупки валютной выручки экспортеров.

Динамика международных валютных резервов зависит и от степени оттока, в том числе «бегства капитала» за рубеж. Поэтому объектами антиинфляционного регулирования являются платежный баланс страны, официальные золотовалютные резервы, внешние заимствования, иностранные инвестиции и переводы капитала за рубеж.

Для сдерживания инфляции важно преодоление долларизации экономики. Этот процесс был характерен для ряда стран после Второй мировой войны. Это актуально для России, где, по некоторым оценкам, в 90-х годах в руках у населения было сосредоточено 50–80 млрд дол. В условиях падения курса доллара повысилась привлекательность евро как объекта инвестирования. В связи с возросшим притоком иностранных инвестиций (82,3 млрд дол. в 2007 г.) возникает необходимость стерилизации их влияния на увеличение денежного предложения (250 млрд руб. на каждые 10 млрд дол. при их покупке Банком России).

ФАКТОР ДОВЕРИЯ

В антиинфляционной политике важен субъективный фактор — восстановление доверия к деньгам и правительству, которое их выпускает. Поэтому политическая стабильность, достигнутая после частой смены правительств в период после Второй мировой войны, например, во Франции, Италии, Великобритании, явилась предпосылкой сдерживания инфляции. В России восстанавливается доверие к рублю в условиях экономического роста и политической стабилизации.

В результате антиинфляционной политики, основанной на регулировании экономического роста (по принципу «стой — иди»), на Западе инфляция стала относительно контролируемым процессом.

Таким образом, как свидетельствует мировой опыт, инфляция может быть контролируемым и регулируемым процессом. Для этого используются рыночное и государственное регулирование. Монетаризм, утверждающий, будто рынок лучше осуществит экономическое регулирование, чем государство, на Западе в чистом виде как теоретическая основа экономической политики не применяется. Его постулаты сочетаются с кейнсианскими рецептами государственного регулирования экономики.

10.5.2. ДЕНЕЖНЫЕ РЕФОРМЫ

Особое место в антиинфляционной стратегии занимают денежные реформы — преобразования денежной системы (полные или частичные) с целью упорядочения и стабилизации денежного обращения. Различаются разные виды денежных реформ в зависимости от их целей и методов проведения.

1. Образование новой денежной системы в связи с изменением формы организации денежного обращения в стране или с изменением государственного строя, как это происходило в бывших колониях в результате завоевания ими политической независимости после Второй мировой войны и в бывших советских республиках после развала СССР в 1992 г.

2. Частичное преобразование денежной системы: изменение порядка эмиссии, новое наименование денежной единицы и видов денежных знаков, преобразование органов, осуществляющих регулирование денежного обращения.

3. Стабилизация денежного обращения с целью сдерживания инфляции. Денежные реформы осуществляются разными способами в зависимости от их целей, экономического и политического положения в стране, уровня инфляции, политики государства.

До 30-х годов XX в. денежные реформы совпадали с мерами по стабилизации валют: нуллификацией, девальвацией и ревальвацией — и сопровождалась возвратом к золотому или серебряному стандарту.

Нуллификация денег — объявление государством обесцененных бумажных денег недействительными — проводится при сильной инфляции. С 30-х годов нуллификация осуществляется с незначительным выкупом обесценившихся денег, иногда в форме девальвации.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ

Распространенным методом стабилизации курса валют является девальвация — снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютным единицам. В прошлом девальвация иногда сопровождалась обменом старых денег на новые и фактически совпадала с нуллификацией, если обесцененные деньги обменивались на новые по крайне низкому соотношению. Например, в Германии в связи с колоссальным обесценением марки в период и после Первой мировой войны (в 1,6 трлн раз) во время денежной реформы 1924 г. обмен проводился по соотношению 1 новая марка за 1 трлн

старых марок. В Греции в ноябре 1944 г. денежная реформа была проведена путем обмена 50 млрд старых драхм на 1 новую драхму. После Второй мировой войны в ряде стран Латинской Америки была проведена фактическая нуллификация денег и замена их новыми денежными единицами, которые продолжали обесцениваться.

РЕВАЛЬВАЦИЯ

Ревальвация — повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным или международным валютным единицам — применяется, если инфляция развивается медленнее, чем в других странах, платежный баланс активен, а интересы кредиторов и импортеров взяли верх над должниками и экспортерами.

Историческим примером может служить денежная реформа в Великобритании в 1821 г. С прекращением размена кредитных денег на золото в 30-е годы XX в. девальвация и ревальвация утратили значение как методы стабилизации внутреннего денежного обращения. Они стали формами валютной политики, регулирования курса национальных валют.

ОПЫТ ДЕНЕЖНЫХ РЕФОРМ

После мировых войн проводились массовые денежные реформы. После Первой мировой войны денежные реформы растянулись с 1922 г. (Швеция) до 1930 г. (Япония). Преобладали девальвация и обмен старых денег на новые по низкому курсу, близкому к нуллификации (в Германии, Австрии, Венгрии, Польше и других странах). Только в Великобритании в результате денежной реформы, проведенной методом ревальвации, было восстановлено довоенное золотое содержание денег. После Первой мировой войны в некоторых странах денежные реформы были проведены с помощью межгосударственных стабилизационных займов, полученных от США, Великобритании, Франции на кабальных условиях. В частности, эксперты этих стран назначались в центральные банки стран-должников для контроля за денежно-кредитной и экономической политикой.

В период мирового экономического кризиса 1929–1933 гг., который переплетался с денежно-кредитным и валютным кризисами, де-

нежные реформы оформили преобразование денежной системы — замену золотого стандарта системой неразменных кредитных денег.

После Второй мировой войны были проведены денежные реформы путем обмена обесцененных старых денег на новые. Обычно норма обмена денег была ограничена (в Бельгии — до 5 тыс. франков на одно лицо), остальная сумма зачислялась на блокированный банковский счет, использование которого в дальнейшем было разрешено.

В СССР денежные реформы были проведены в 1922—1924 гг. и в 1947 г. В 1991 г. в СССР была осуществлена частичная денежная реформа конфискационного характера, официально направленная против коррупции, спекуляции. Из обращения были изъяты банкноты номиналом в 50 и 100 руб. образца 1961 г. путем их ограниченного обмена на новые. Одновременно были изъяты из обращения казначейские билеты и прекращена их эмиссия, так как они перестали отличаться от банкнот. По мере нарастания темпа инфляции, который колебался от нескольких сотен до тысяч процентов в год, номинал банкнот систематически повышался (до 10 000 руб. в 1991—1992 гг. и 50 000 руб. в 1993 г.).

В связи с развалом СССР и образованием Российской Федерации в 1992—1993 гг. была проведена денежная реформа с целью создания национальной денежной системы. Были выпущены российские рубли, обмененные на аннулированные советские рубли. Но отсутствие реальных предпосылок обусловило неэффективность разрозненных антиинфляционных мер преимущественно в денежной сфере.

При обесценении денег иногда проводится деноминация — укрупнение нарицательной стоимости денег и их обмен на новые денежные знаки с одновременным пересчетом в таком же соотношении цен, тарифов, заработной платы и т.д. Так, в 1958—1960 гг. во Франции была проведена деноминация по соотношению 1 новый франк за 100 старых франков. В СССР в условиях сильной инфляции после Октябрьской революции и Гражданской войны при подготовке к денежной реформе в 1922—1924 гг. были проведены две деноминации.

Поскольку за 1990—1997 гг. потребительские цены в России выросли в 7—8 тысяч раз, в 1998 г. была проведена деноминация по курсу 1 : 1000 и обмен старых денег на новые. Однако, облегчив счетные операции, эта мера не позволяла преодолевать инфляцию. Лишь на базе улучшения макроэкономических показателей и сбалансированной денежно-кредитной политики темп инфляции в России постепенно снизился (36,5% — в 1999 г.; 20,2% — в 2000 г.; 12% — в 2003 г.; 10% — в 2004 г., до 9% — в 2006 г., но в 2007 г. повысился до 11,9%).

Для успешного проведения денежной реформы необходимы предпосылки, создаваемые обычно в течение ряда лет. Например, С.Ю. Витте, министр финансов дореволюционной России, вел подготовку к денежной реформе 1895–1897 гг. в течение 18 лет. Она успешно завершилась введением золотого рубля и стабилизацией денежного обращения вплоть до начала Первой мировой войны.

ПРЕДПОСЫЛКИ УСПЕХА

Первой предпосылкой успешного проведения денежной реформы и стабилизации денежного обращения являются экономический рост, увеличение производства и товарооборота.

Вторая предпосылка оздоровления денежного обращения — сокращение дефицита государственного бюджета.

Третья предпосылка — сжатие излишка денежной массы в обращении с учетом реальной потребности хозяйственного оборота в деньгах.

Четвертая предпосылка стабилизации денег — уменьшение дефицита платежного баланса, сокращение внешнего долга, накопление официальных золотовалютных резервов для поддержания валютного курса.

Наиболее успешны денежные реформы, проводимые в завершении комплексной антиинфляционной программы.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Почему государство вынуждено прибегать к регулированию конъюнктуры? Почему неэффективно рыночное регулирование в России?
2. Какова специфика использования финансовых и денежно-кредитных мер воздействия на конъюнктуру? Каким образом данное воздействие зависит от цикла экономической конъюнктуры?
3. В чем проявляется автоматическое стабилизирующее воздействие финансов на конъюнктуру?
4. Объясните действие механизма мультипликатора.
5. В чем состоит принцип акселерации?
6. Каково соотношение возможностей воздействия финансовых и денежно-кредитных (монетарных) мер государства на конъюнктуру? Каковы позиции различных экономических школ?

7. Экономический рост обусловлен самой конкуренцией. Почему необходимо дополнительное вмешательство государства? Каковы основные направления его действий?
8. Каковы факторы, обуславливающие возможность и необходимость структурных изменений в экономике? Что побуждает государство принимать активное участие в структурных процессах?
9. Чем обусловлены противоречия в подходах к структурным проблемам различных политических сил? Могут ли быть достигнуты взаимоприемлемые решения?
10. Какие причины побуждают государство проводить региональную политику?
11. Какие существуют типы воздействия государства на рынок труда?
12. Что показывает кривая Филлипса?
13. Проведите сравнение моделей стимулирования занятости в различных странах.
14. Назовите основные методы антиинфляционной политики.
15. Что собой представляют денежные реформы? Какими методами они могут осуществляться?

-
- 11.1. Инвестиции и накопление основного капитала
 - 11.2. Нормативно-законодательная база инвестиционной деятельности рыночного типа
 - 11.3. Инвестиционное проектирование
 - 11.4. Иностранные инвестиции в России
- Контрольные вопросы
-

В теме 11 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- почему в России не работает инвестиционная модель рыночного типа;
 - какова роль государства в восстановлении инвестиционного процесса в России;
 - для чего России нужны иностранные инвестиции;
 - какие противоречия проявляются в связи с привлечением иностранных инвестиций в Россию.
-

11.1. ИНВЕСТИЦИИ И НАКОПЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

В любом обществе инвестиции предопределяют общий рост экономики, что дает возможность создавать накопления и больше потреблять в будущем. Важной макроэкономической пропорцией выступает соотношение накопления и потребления в валовом внутреннем продукте страны. Норма накопления показывает, какая часть ВВП направляется в инвестиции в основной капитал для расширения производства.

НОРМА НАКОПЛЕНИЯ

Норма накопления в российской экономике с начала 2000-х годов остается низкой. В 2003 г. она составила 18,4% (в 1991 г. — 25,1%, 1999 г. — 14,5%). Это означает, что экономический рост

в среднесрочной перспективе должен сопровождаться опережающим по сравнению с динамикой потребления ростом инвестиций в основной капитал. Мировой опыт зарубежных стран, преодолевших негативные последствия структурных и циклических кризисов, показывает, что в фазах оживления и подъема экономики норма валового накопления в основной капитал достигала уровня 30–40% ВВП и выше (например, Германия и Япония в послевоенные десятилетия, США в 50–60-е годы).

В СССР в течение многих десятилетий норма накопления была очень высокой (около 30% ВВП), но эффективность капитальных вложений постоянно снижалась. Таким образом, проблема накоплений в российской экономике связана с наличием достаточных объемов инвестиций и их эффективностью, отдачей.

Возможности накопления основного капитала в стране зависят от размеров валовых национальных сбережений государства, предприятий и населения. Однако для России в настоящее время характерен разрыв в цепочке «сбережения — инвестиции», что является серьезной проблемой для всего народного хозяйства. Так, например, в 2003 г. валовые национальные сбережения оценивались в 29,4% ВВП, в то время как накопление основного капитала составило только 18,4% ВВП, что недостаточно для существенного обновления основного капитала. Низкий уровень капитализации национальных сбережений свидетельствует о сохраняющемся недоверии потенциальных инвесторов к вложению сберегаемых средств в российскую экономику, обусловленном экономическими и правовыми рисками, недостаточной прибыльностью инвестируемого капитала.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Происходящий в России с 2000-х годов экономический и инвестиционный рост приводит к постепенному преодолению негативных последствий кризиса 1990-х гг.

Макроэкономические показатели инвестиционной деятельности в России с начала 2000-х годов показаны в табл. 11.1.

В 90-е годы XX в. инвестиции в основной капитал сократились в 4 раза, значительно ухудшилось состояние основных фондов. Степень их износа к 2005 г. составила 50,6%. К началу 2000-х годов сложились определенные диспропорции в отраслевом распределении инвестиций: в 2000 г. почти половина общего объема инвестиций была вложена в топливно-сырьевые отрасли и транспорт (в начале 90-х годов эта доля составляла около 30%, а в предыдущие десятилетия — 20–25%). Снизился

Макроэкономические показатели инвестиционной деятельности в России

Показатель	Годы					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Динамика валового внутреннего продукта (в % к предыдущему году)	110,0	105,1	104,7	107,3	107,2	106,4
Динамика инвестиций в основной капитал (в % к предыдущему году)	117,4	110,0	102,8	112,5	111,7	110,7
Ставка рефинансирования Банка России (на конец года, %)	25,0	25,0	21,0	16,0	13,0	12,0
Индекс потребительских цен, (в % к декабрю предыдущего года)	120,2	118,6	115,1	112,0	111,7	110,9

удельный вес инвестиций в обрабатывающую промышленность (химия, нефтехимия, машиностроение, металлообработка) и отрасли, ориентированные на конечный спрос населения (легкая, пищевая промышленность).

ЗАДАЧИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Важной задачей государственной инвестиционной политики является закрепление положительных тенденций в инвестиционной сфере, создание механизмов обновления основного капитала и перераспределения внутренних инвестиционных ресурсов из сырьевых отраслей в обрабатывающую промышленность для модернизации и формирования современной структуры экономики.

В российской экономике сложились благоприятные предпосылки для роста инвестиций: нормализация валютного рынка, рост промышленного производства, улучшение финансового положения предприятий, растущие золотовалютные резервы.

Создание условий для внутреннего накопления предполагает снижение завышенной эффективности вложений в финансовый сектор экономики и восстановление нормальных экономически обоснованных соотношений между текущим потреблением и накоплением. Решение этих задач обеспечивается проведением целого комплекса мероприятий, касающихся различных аспектов ценовой, валютной, налоговой политики, а также политики доходов. Отсюда объективно вытекает необходимость усиления роли государства как основного субъекта, организующего экономическую деятельность в переходной экономике.

В стратегическом плане значительное расширение масштабов инвестирования реального сектора экономики является ключевым условием инновационно-технологического развития России, восстановления и интенсивного обновления ее производственного потенциала и обеспечения на этой основе роста эффективности и конкурентоспособности национального производства, экономической безопасности страны.

ОТ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ К ЧАСТНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

К началу 2000-х годов в России в целом сформировалась рыночная модель инвестиционного процесса. Государство, монопольно осуществлявшее капитальные вложения в плановой экономике, сменили различные категории частных инвесторов, создана необходимая инфраструктура инвестиционного процесса — коммерческие банки, финансовые учреждения, поставщики оборудования, агентства по страхованию экспортных кредитов, информационные и консультационные фирмы и др. Доля государственного сектора в инвестициях сократилась с 90% в 1990 г. до 24% в 2003 г.

Государство целенаправленно проводит последовательную децентрализацию инвестиционного процесса (в том числе и в региональном разрезе). Поддержка негосударственных предприятий за счет централизованных инвестиций осуществляется только путем кредитования на возвратной и платной основе, а бюджетное финансирование сохраняется для социально значимых объектов, имеющих некоммерческий характер. В эти годы значительно расширяется совместное (долевое) государственно-коммерческое финансирование инвестиционных проектов, позволяющее объединить средства и разделить риски. Часть централизованных (кредитных) инвестиционных средств используется на реализацию особо эффективных инвестиционных проектов и объектов малого бизнеса и предоставление гарантий частному капиталу.

Следует признать, что рыночная модель инвестиционного процесса в России имеет деформированный характер и недостаточно эффективна. Это проявляется в том, что слабо работает механизм накопления на микроуровне (уровне предприятий), фондовый рынок и кредитная система не играют заметной роли в аккумулировании сбережений и их трансформации в инвестиции. Доля банковских кредитов в общем объеме инвестиций из всех источников составляет около 9%, а средств от эмиссии акций -- 0,3%.

На протяжении 1990-х годов банковская система России была ориентирована на высокодоходные операции в финансовом секторе, минимально осуществляя инвестирование в реальный сектор экономики. В банковском секторе преобладают мелкие банки, что не соответствует структуре корпоративного сектора, в котором доминируют крупные предприятия и компании и идет интенсивный процесс консолидации. Так, например, в начале 2003 г. в России существовало 1300 банков, в то время как в примерно равной по экономическому потенциалу и территории Бразилии — 100 банков (из них 30 — государственных), в Мексике — 28(8), Индии — 20, Южной Кореи — 31 банк.

Основными факторами, препятствующими активизации банковского инвестирования производства, являются высокий уровень риска вложения в реальный сектор производства, краткосрочный характер сложившейся ресурсной базы банков, несформированность рынка эффективных инвестиционных проектов. Проявляется и недостаточная восприимчивость реального сектора к инвестициям: при острой нужде в инвестициях и наличии в стране свободных финансовых ресурсов нет достаточных условий для их прибыльного использования.

11.2. НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫНОЧНОГО ТИПА

Государство сформировало к 2000-м годам базовую систему нормативно-законодательных актов (более 30 документов), регулирующих инвестиционную деятельность в России и направленных на улучшение инвестиционного климата в стране для отечественных и иностранных инвесторов. В их числе — федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «О лизинге», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «О соглашениях о разделе продукции».

Активизация государственной инвестиционной политики в целях привлечения инвестиций, повышения конкурентоспособности российской экономики привела к принятию ряда новых законов. Летом 2005 г. вступил в силу Федеральный закон **«О концессионных соглашениях»**, устраняющий пробелы законодательного обеспечения эффективной инвестиционной стратегии государства и открывающий возможности для развития частно-государственного партнерства в финансировании крупных проектов. Он направлен на привлечение инвестиций (в том числе и иностранных) в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности на условиях концессионных соглашений.

Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (июль 2005 г.) усиливает роль государства в создании условий, необходимых для перевода экономики на инновационный путь развития. Закон вводит понятие **особой экономической зоны**, как определяемой Правительством Российской Федерации части территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

Будут ли российские особые экономические зоны работать также эффективно, как свободные экономические зоны в Китае?

Созданию и развитию особых экономических зон в России отводится важная роль в решении задач по привлечению инвестиций, диверсификации и выводу российской экономики на инновационный путь развития. Они призваны способствовать расширению обрабатывающих производств, отраслей высоких технологий, производства новых видов продукции, развитию туризма и санаторно-курортной сферы, эффективности грузоперевозок.

В России в соответствии с основными положениями принятого закона предполагается **создание двух типов особых экономических зон: промышленно-производственных и технико-внедренческих**. При этом устанавливается принцип ограниченности территории особой экономической зоны в связи с необходимостью концентрации производственных и финансовых ресурсов на обустройство инфраструктуры данной зоны и прилегающей к ней территории. Предусмотрено предоставление предприятиям-резидентам ОЭЗ таможенных преференций, их освобождение от уплаты налога на имущество организаций и земельного налога на 5 лет с момента регистрации в качестве резидентов ОЭЗ. Для резидентов технико-внедренческих ОЭЗ предусмотрено снижение базовой ставки единого социального налога до 14%.

На основе конкурса среди субъектов Российской Федерации создаются четыре зоны технико-внедренческого типа (в городах Зеленоград, Томск, Санкт-Петербург, Дубна) и две — промышленно-производственного (в г. Елабуга и Липецкой области). В 2006 г. государство выделило из федерального бюджета на обустройство зон 16 млрд руб.

Во всех особых экономических зонах предусматривается создание благоприятных инвестиционных условий для компаний, осуществляющих свою деятельность в области инноваций, высоких технологий, производства новых видов продукции и услуг.

Создание особых экономических зон позволит обеспечить условия для развития среднего и малого бизнеса, привлечения как отечественных, так и зарубежных инвестиций, а также для увеличения объемов конкурентоспособной продукции, товаров и услуг.

В настоящее время в мире насчитывается несколько тысяч зон с особым режимом хозяйственной деятельности. Они действуют во многих странах мира — развитых странах с рыночной экономикой, развивающихся государствах и странах с переходной экономикой.

Мировой опыт свидетельствует о высокой эффективности функционирования особых экономических зон в ряде стран. Так, например, в Китае

с начала 1990-х годов инвестиционная деятельность государства в основном была подчинена концентрации сил и средств на создании и развитии специальных анклавов, развивающих экспортное производство и внешне-экономические связи (Гуандун, Фуцзянь, дельта реки Чанцзян, зона Бохайского залива).

На их создание были направлены огромные капиталовложения: на протяжении второй половины 1990-х годов доля инвестиций государства и бизнес-сообщества в районы экспортного производства постоянно превышала половину всего объема инвестиций страны. Норма накопления в Китае одна из самых высоких в мире: объем инвестиций к ВВП в 1991—1995 гг. составил 33%, в 1996—2000 гг. — 32,8%, в 2001—2005 гг. — почти 42%. Эти районы постепенно превратились в «локомотив» экономического роста страны. В 2000 г. в них было создано 56% ВВП всей страны, в 2005 г. — 58,2%.

Таким образом, как показывает мировой опыт, для достижения высокой эффективности особых экономических зон необходимы первоначальные огромные усилия и средства государства. Нашей стране для реализации поставленных задач модернизации и повышения конкурентоспособности экономики важно наращивать усилия по созданию особых экономических зон.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Разнообразные формы и методы государственной инвестиционной политики в России определены в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». **Во-первых, это создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности** (совершенствование системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений; проведение переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции; защита интересов инвесторов и принятие антимонопольных мер; предоставление льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами; расширение возможностей использования залогов при осуществлении кредитования; развитие финансового лизинга; создание и развитие сети информационно-аналитических центров и др.)

Во-вторых, в законе предусмотрено прямое участие государства в инвестиционной деятельности (разработка, утверждение и финансирование инвестиционных проектов за счет госбюджета; формирование перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных госузд и финансирование их из бюджета; размещение на конкурсной основе средств Инвестиционного фонда для финансирования и госгарантий инвестиционных проектов на основе возвратности, срочности, платности; выпуск облигационных

займов, гарантированных целевых займов; предоставление концессий российским и иностранным инвесторам по итогам аукционов, конкурсов и др.).

Вопрос о месте и роли государства в переходной экономике в целом и в инвестиционном процессе, в частности, является предметом оживленной дискуссии среди российских ученых и практиков. Суть дискуссии сводится к поиску ответа на вопрос «много или мало государства должно быть в рыночной экономике?». В 1990-е годы в России, образно говоря, «маятник качнулся в другую сторону»: по сравнению с высокой степенью огосударствления советской экономики роль государства в экономических процессах неоправданно снизилась до критических размеров.

В условиях либерализации экономической жизни государство главной задачей ставило создание благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности, стимулирование частных инвестиций при ограничении своей деятельности в качестве непосредственного инвестора.

Однако негативная экономическая практика нашей страны прошедшего десятилетия показала, что для перехода к интенсивному устойчивому экономическому росту уже недостаточно одного поддержания благоприятных макроэкономических условий, необходимы активные целенаправленные действия по диверсификации, повышению эффективности и конкурентоспособности производства на федеральном и региональном уровне.

Государство как главный акционер значительной части промышленных активов в последние годы более активно участвует в формировании новой промышленной среды, создании крупных промышленных холдингов в авиа- и судостроении, микроэлектронике, оборонно-промышленном комплексе. Образованы государственные институты развития — Инвестиционный и Российский венчурный фонды, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности». На капитализацию институтов развития из федерального бюджета в 2007 г. было направлено 300 млрд руб.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В 2005 г. для обеспечения государственной поддержки инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях частно-государственного партнерства, в составе федерального бюджета был создан Инвестиционный фонд.

Инвестиционный фонд Российской Федерации (млрд руб.)

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Без учета досрочного погашения внешнего долга	69.7	76.3	73.2	64.3
С учетом досрочного погашения внешнего долга		110.6	104.2	93.3

Государственная поддержка предоставляется для реализации инвестиционных проектов, направленных на социально-экономическое развитие Российской Федерации в части создания и развития инфраструктуры (в том числе социальной); создание и развитие элементов российской инновационной системы; обеспечение реализации институциональных преобразований.

Критерии отбора проектов для финансирования из Инвестиционного фонда следующие. Проект должен реализовываться на основе частно-государственного партнерства, то есть в обязательном порядке должен участвовать частный партнер на сумму софинансирования не менее 25% от стоимости проекта.

Объем проекта не может быть менее 5 млрд руб.; он должен соответствовать долгосрочным целям, сформулированным в посланиях Президента России и среднесрочных социально-экономических программах Правительства Российской Федерации.

Предусмотрены три ключевые формы поддержки из Инвестиционного фонда: софинансирование на договорных условиях инвестиционных проектов с оформлением прав собственности Российской Федерации; направление средств в уставные капиталы акционерных обществ; государственные гарантии по инвестиционным проектам.

Отбор инвестиционных проектов, претендующих на предоставление государственной поддержки, осуществляется на конкурсной основе на принципах их соответствия установленным критериям, безубыточности, разделения рисков и сбалансированности интересов государства и частного капитала, соблюдения условий добросовестной конкуренции и антимонопольного законодательства Российской Федерации.

В 2006 г. на конкурс по использованию средств Инвестиционного фонда было подано 46 заявок российских компаний, из которых отобрано 9 проектов, позволяющих привлечь в экономику свыше 770 млрд руб. Среди них — строительство нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамск, Богучанской ГЭС, автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в г. Санкт-Петербург и др.

Для управления средствами Инвестиционного фонда в 2007 г. в Российской Федерации создан новый институт развития — государ-

ственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности». Его основная цель — способствовать долгосрочному развитию нашей экономики, реализации новых инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства и в конечном счете обеспечить решение задачи диверсификации экономики Российской Федерации. Банк развития будет финансировать свой и привлеченный капитал в долгосрочные инфраструктурные и инновационные проекты, которые коммерческие банки не могут финансировать из-за длительных сроков окупаемости и высоких коммерческих рисков. Банк развития выступит координатором новых институтов развития в Российской Федерации (особые экономические зоны, Российская венчурная компания, Инвестиционный фонд Российской Федерации) в анализе, подготовке и участии в софинансировании проектов.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Основным источником финансирования капитальных вложений для российских предприятий являются их **внутренние средства** (прибыль и амортизационные отчисления, составляющие около 45% от общего объема инвестиций). Большинству российских предприятий собственных средств для инвестирования не хватает, так как хотя объемы прибыли и возросли за последние годы, но их недостаточно для обновления и расширения основного капитала. В 2005 г. доля прибыли в ВВП составила 21%, в то время как в 1992 г. она достигала 30%. Около 32% российских предприятий продолжают оставаться убыточными, т.е. не имеют прибыли для инвестирования.

Внешними источниками финансирования инвестиций в рыночной экономике выступают средства бюджетов всех уровней, а также сбережения населения, которые через различные финансовые институты (банки, рынок ценных бумаг, инвестиционные и страховые компании, негосударственные пенсионные фонды и др.) направляются на инвестиции. Однако в России не удалось в полной мере задействовать эти источники инвестиций. Неразвитыми и несовершенными за годы реформ остаются также системы страхования и гарантирования инвестиций.

КАК ВОССТАНОВИТЬ СВЯЗЬ «СБЕРЕЖЕНИЯ — ИНВЕСТИЦИИ»?

Сбережения домашних хозяйств в странах с рыночной экономикой выступают одним из значимых источников капиталобразующих инвестиций: до 70% валовых сбережений сосредоточено в этом институциональном секторе. Однако в России в отличие от многих стран

мира, только небольшая их часть хранится в организованных формах (на счетах в банках, в пенсионных фондах, страховых компаниях) и используется на цели накопления в основной капитал. Население не вкладывает деньги и в ценные бумаги в силу неразвитости рынка ценных бумаг, нестабильности рынка, плохой информированности, ограниченности доступа и недоверия к существующим институциональным посредникам (чековым и паевым инвестиционным фондам и др.).

Важной задачей государства является **восстановление доверия** граждан к организованным формам сбережения наличных денег в отечественной и иностранной валюте для вовлечения их в инвестиционную сферу. В этих целях в стране создана система страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. В связи с ростом вкладов населения в банках и увеличением средней суммы вклада с июля 2007 г. размер государственной гарантии по вкладам увеличен со 190 тыс. до 400 тыс. руб.

ЛИЗИНГ

Существенная роль в интенсификации инвестиционного процесса в условиях сложного положения в банковской сфере и недостаточной готовности банков к расширению инвестиций в производство принадлежит лизингу или аренде оборудования, особенно для поддержки малых и средних предприятий. Лизинг в различных формах широко распространен на Западе: в США инвестиции в форме лизинга составляют 30% от их общего объема, в Чехии — 28%.

Принятие в 1998 г. Федерального закона «О лизинге» активизировало создание лизинговых компаний в России, однако пока лизинг не приобрел значимой роли в российской экономике. В ближайшие годы объемы лизинговых операций будут расширены в таких ключевых отраслях, как агропромышленный комплекс, авиа- и судостроение, горнодобывающая промышленность, металлургия, нефте- и газодобыча и переработка, телекоммуникации.

11.3. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

В 1990-е годы в России быстрое развитие получила система инвестиционного проектирования, широко распространенная в странах с рыночной экономикой. Ее становление связано с тем, что переход российской экономики от плановой к рыночной модели требует принятия большого количества экономически обоснованных решений относительно капиталовложений при осу-

ществлении приватизации, конверсии, оздоровления существующих и создании новых предприятий. **Инвестиционный проект** — это документ, в котором рассчитаны экономическая целесообразность, объемы и сроки осуществления капитальных вложений (в том числе необходимая проектно-сметная документация), а также определены практические действия по осуществлению инвестиций (бизнес-план). **Бизнес-план** является принципиально новым документом для российской экономики, который запускается на старте проекта и должен убедить потенциального инвестора, что прибыль от вкладываемых денег будет по крайней мере не ниже ставки банковского депозита.

Начальный импульс к становлению российской школы инвестиционного анализа был задан с начала 1990-х годов международными финансовыми организациями (МВФ, Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития и др.). Они выделяли российским предпринимателям средства только при наличии тщательно обоснованных с точки зрения необходимых затрат и ожидаемых результатов бизнес-планов, к чему, как показала практика, российская сторона оказалась не готова.

К настоящему времени финансовое обоснование инвестиционных проектов в соответствии с необходимыми требованиями стало обязательным условием для соискателей инвестиций из государственного бюджета (на конкурсной основе), коммерческих банков и других структур, располагающих средствами.

МАЛО ИНВЕСТИЦИЙ ИЛИ МАЛО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ?

Так можно охарактеризовать один из аспектов сложившейся инвестиционной ситуации в стране. Мы находимся в «инвестиционной ловушке», когда при острейшей нужде в инвестициях и наличии значительных свободных финансовых ресурсов нет условий для их прибыльного использования, реальный сектор недостаточно восприимчив к инвестициям. Отечественным и иностранным бизнесменам, готовым инвестировать реальный бизнес, российские предприятия часто не могут предложить проекты, доведенные до серьезных программ и бизнес-планов развития. Многие предприятия по своей структуре и уровню менеджмента еще не способны эффективно принимать и использовать инвестиции. Нередки и случаи, когда предприятия, нуждаясь во внешних инвестициях, не обеспечивают прозрачности своей деятельности для потенциальных инвесторов, т.е. не хотят предоставлять им необходимой информации.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов используется ряд показателей:

- коммерческая эффективность проекта, показывающая финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

- бюджетная эффективность, характеризующая финансовые последствия осуществления проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- экономическая эффективность, учитывающая затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта.

Основными показателями, используемыми для оценки эффективности инвестиционных проектов, являются срок окупаемости (с учетом дисконтирования), чистая текущая стоимость проекта, рентабельность инвестиций, внутренняя норма прибыльности проекта, которые позволяют всесторонне рассмотреть проект и принять обоснованные решения.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ С УЧЕТОМ РИСКОВ

Инвестиционный процесс в рыночной экономике испытывает на себе влияние неопределенности, под которой понимают неполноту или неточность информации об условиях реализации проекта (в том числе — о связанных с ними затратах и результатах), приводящую к определенным рискам.

Организационно-экономический механизм реализации проектов, сопряженных с риском, должен включать специфические элементы, позволяющие снизить риск или уменьшить связанные с ним неблагоприятные последствия, поэтому одним из важных разделов бизнес-плана является раздел, в котором по определенным методикам рассчитываются риски проекта. Под рисками понимают опасности того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично. Расчет рисков является не только необходимым аналитическим средством для обнаружения слабых мест проекта, но и предполагает разработку мероприятий по снижению возможной опасности и страхованию проекта.

11.4. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Начиная с 1990-х годов иностранные инвестиции рассматривались как одно из важных условий стабилизации и роста российской экономики, получения новых технологий, опыта маркетинга и менед-

жмента. Широкое распространение получила точка зрения, что наша страна в силу масштабов ее экономики и природных богатств «обречена» стать крупнейшим импортером капитала. Однако реальность пока не оправдала этих ожиданий: за годы рыночных реформ приток иностранного капитала в страну не удалось превратить в эффективный фактор активизации инвестиционного процесса.

Если в общемировом масштабе доля прямых иностранных инвестиций в формировании основного капитала достигла 20,2%, в развитых странах — 25%, в развивающихся государствах — 13,4%, то в России только к 2006 г. эта доля поднялась до 6%, что недостаточно для решения крупномасштабных задач модернизации.

К началу 2007 г. накопленный объем иностранных инвестиций в Россию достиг 143 млрд дол., из них прямых инвестиций — 67,8 млрд дол. Суммарный накопленный объем прямых иностранных инвестиций в мире в 2000 г. оценивался в 6,3 трлн дол., что в 3 с лишним раза превышало уровень 1990 г., а к концу 2002 г. — 7,12 трлн дол. По своей стоимости это примерно $\frac{1}{7}$ мирового ВВП, рассчитанного по паритету покупательной способности валют.

Россия проиграла в привлечении иностранных капиталов и странам Восточной Европы. Она получила лишь 12% общего объема прямых иностранных инвестиций, привлеченных европейскими государствами с переходной экономикой, тогда как Польша привлекла 24%, а Венгрия — 23%. По годовым и накопленным объемам импорта прямых инвестиций Россия многократно уступает Китаю.

Возможные объемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, как и в экономику любой другой страны, обусловлены уровнем доверия зарубежных инвесторов, имиджем на мировых рынках капитала, мерами стимулирования иностранного капитала и отсутствием барьеров на их пути, соблюдением общепризнанных стандартов по отношению к ним. Иными словами, состоянием инвестиционного климата России, который долгое время был недостаточно благоприятным и стабильным.

С начала 2000-х годов инвестиционный климат для иностранных капиталов в российскую экономику постепенно улучшается. В России создана законодательная база, в целом соответствующая нормам международного инвестиционного сотрудничества. Правительство России продолжает переговоры по заключению международных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций. Со многими государствами подписаны соглашения об исключении двойного налогообложения доходов и имущества (Австрия, Бельгия, Великобритания, Канада, США и др.).

Иностранные инвестиции в Россию поступают по линии межправительственных соглашений и международных финансовых институтов и банков, а также от различных частных организаций и предпринимателей.

Таблица 11.1

Динамика и структура иностранных инвестиций в российскую экономику

Год	Всего, млн дол.	Прямые		Портфельные		Прочие	
		млн дол.	в % к итогу	млн дол.	в % к итогу	млн дол.	в % к итогу
1996	6 970	2 440	35,0	128	1,8	4 402	63,1
1998	11 773	3 361	28,5	191	1,6	8 221	69,8
2000	10 958	4 429	40,4	145	1,3	6 384	58,3
2003	29 699	6 781	22,8	401	1,4	22 517	75,8
2005	53 651	13 072	24,4	453	0,8	40 126	74,8
2006	55 109	13 678	24,8	3 182	5,8	38 249	69,4

Источник: Росстат Российской Федерации

Наряду с проблемами, связанными с количеством приходящих в нашу иностранных инвестиций, существуют и проблемы, связанные с их качеством — структурой по видам привлекаемых инвестиций, распределением по отраслям и регионам. Основным видом привлекаемых инвестиций остаются, как показано в табл. 11.3, «прочие инвестиции». Они представляют собой вложения капитала в ссудной форме, главным образом торговые и другие кредиты, увеличивающие внешнюю задолженность, а следовательно, и нагрузку, связанную с ее погашением и обслуживанием.

Менее $\frac{1}{3}$ общего объема поступлений иностранного капитала устойчиво составляют прямые иностранные инвестиции, в которых в наибольшей степени нуждается российская экономика. Весьма незначительна доля портфельных инвестиций. Примерно аналогичное положение характерно для состава накопленных иностранных инвестиций. Однако очевидно, что ощутимый приток иностранного капитала будет возможен только после того, как приобретет динамичный характер активность отечественных инвесторов.

Весьма устойчивым и довольно неблагоприятным за эти годы остается отраслевое распределение притока иностранного капитала в страну. В реальный сектор поступает менее половины его объема, и иностранные инвесторы предпочитают вкладывать капитал в сырьевые отрасли промышленности (нефтедобыча), производство полуфаб-

рикатов (металлургия) и в отрасли, работающие на потребительский рынок (пищевая промышленность, торговля).

Инвестиции в Россию поступают почти из ста стран мира, причем сохраняется их высокая концентрация от небольшого количества стран-доноров: свыше 85% его притока приходится на десять государств (рис. 11.1).

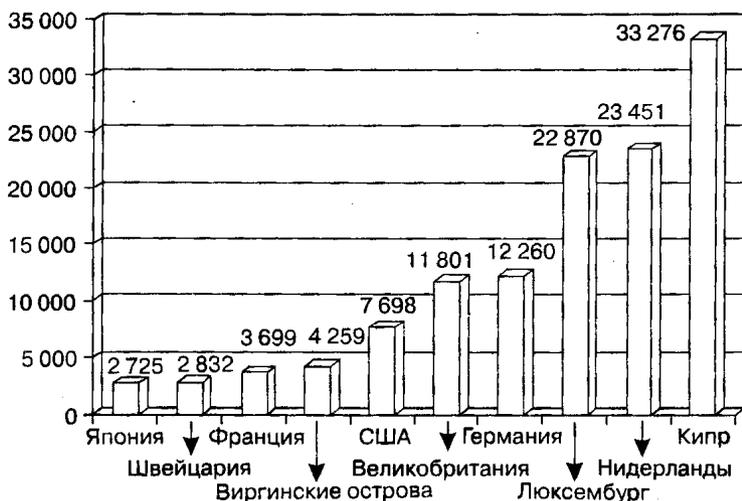


Рис. 11.1. Накопленные иностранные инвестиции в экономике России по основным странам-инвесторам (на начало 2007 г., млн дол.)

Источник: данные Росстата Российской Федерации

Организационными формами деятельности частных иностранных инвесторов в стране выступают совместные предприятия и предприятия со 100%-ным иностранным капиталом.

В настоящее время в России зарегистрировано около 30 тыс. предприятий, компаний и банков с участием нерезидентов (включая около 8 тыс. филиалов иностранных фирм), хотя реально работает из них менее половины. На предприятиях с иностранным капиталом занято около 1 млн человек, что не оказывает заметного стимулирующего влияния на уровень занятости в стране в целом.

Иностранные инвестиции в российский топливно-энергетический комплекс поступают на основе соглашений о разделе продукции, предусматривающих возмещение затрат инвестора добываемой продукцией. На условиях соглашений о разделе продукции в России произ-

ходит реализация широкомасштабных проектов в сфере добычи нефти и газа «Сахалин-1», «Сахалин-2», «Сахалин-3», «Разработка Харьягинского месторождения нефти» и др. Однако в целом приток иностранных инвестиций в минерально-сырьевой сектор экономики на условиях СРП остается на низком уровне по сравнению с потенциальными возможностями экономики.

Основное место среди иностранных инвесторов занимают ведущие транснациональные корпорации, которые в силу своей финансовой мощи могут брать на себя высокие страновые риски России. Одной из форм привлечения их капиталов выступают **инвестиционные соглашения**, которые Министерство экономического развития и торговли России заключает напрямую с иностранным инвестором, осуществляющим значительные капитальные вложения в нашу страну. Эти соглашения предусматривают упрощение действующего порядка осуществления на территории Российской Федерации крупномасштабных инвестиционных проектов в материальной сфере. Таким иностранным фирмам гарантируется пониженная ввозная таможенная ставка на инвестиционные товары, сырье и комплектующие, которые не изготавливаются в России.

Широкое использование инвестиционных соглашений позволяет стимулировать вложения капиталов в создание современных производств в перерабатывающих отраслях промышленности, в том числе в автомобилестроении, фармацевтической, электротехнической, бытовой химии и бытовой электроники. В инвестиционных соглашениях оговорено, что через 5 лет инофирмы должны не менее 50% комплектующих производить в России.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (ПИИ) В РЕГИОНАХ

Среди российских регионов к началу 2000-х годов больше всего прямых иностранных инвестиций получили Москва (38,5% от всех по России), Московская область (8,6%), Сахалинская область (6,5%), Санкт-Петербург (5%). Эти данные свидетельствуют о том, что ведущие позиции в накопленных объемах иностранного капитала занимают регионы Центрального района, а также приграничных, сырьевых районов и крупных машиностроительных центров. Общей тенденцией последнего десятилетия является снижение дифференциации регионов Российской Федерации по объемам притока иностранного капитала.

В последние годы обсуждается вопрос о том, нужны ли России иностранные инвестиции, если не в полной мере осваиваются внут-

рение финансовые ресурсы. Иностранные инвестиции, поступающие в Россию, конечно, не решают главной проблемы восстановления инвестиционного процесса: без значительных отечественных инвестиций невозможно перейти к экономическому росту. Но иностранные инвестиции нужны российской экономике, так как помимо финансовых вложений они привносят новые технологии, опыт маркетинга и менеджмента, создают необходимую конкурентную среду. В начале XXI в. преобладающее число стран мира участвует в процессах международного инвестирования в качестве импортеров и экспортеров капитала, обмениваясь новейшей технологией, повышая производительность труда и уровень своего развития.

Серьезным недостатком инвестиционной политики России, как показала практика 1990-х годов, является отсутствие целенаправленной, последовательной стратегии привлечения иностранных инвестиций, в результате чего структура поступившего в страну иностранного капитала сформировалась в основном стихийно. Многие крупнейшие транснациональные корпорации занимают выжидательные позиции, осуществив в Россию небольшие «пробные» инвестиции.

Таким образом, надежды, которые возлагались на иностранные инвестиции в плане притока в страну передовых технологий, опыта маркетинга и менеджмента, к началу 2000-х годов оправдались в незначительной мере. Главная причина этого связана с неблагоприятным инвестиционным климатом страны не только для иностранных, но и отечественных инвесторов, приводящим к оттоку из страны значительных объемов российского капитала. Только переход к экономическому росту в сочетании со стабильностью экономической и политической ситуации могут обеспечить необходимые объемы прямых зарубежных инвестиций для модернизации российской экономики.

Кардинальное улучшение инвестиционного климата и переход к инвестиционно активной стратегии, направленной на модернизацию российской экономики, возможны на основе проведения широких структурных реформ и укрепления базовых институтов государства. Приоритетными задачами по улучшению делового климата в стране выступают: защита прав собственности и улучшение корпоративного управления; развитие института банкротства и защита прав кредиторов; выравнивание условий конкуренции и действенная антимонопольная политика; деbüroкратизация экономики: повышение эффективности управления государственной собственностью; развитие финансовой инфраструктуры.

Вместе с тем высокий потенциал страны и происходящий с начала 2000-х годов экономический рост обуславливают то, что свыше

70% компаний, уже ведущих бизнес в России, будут продолжать наращивать капиталовложения: их прибыль от инвестиций оказалась выше, чем от вложений в Восточную Европу, Бразилию.

Таким образом, восстановление инвестиционной деятельности в стране и переход к экономическому росту — сложная, многоплановая проблема, требующая объединения усилий всех участников этого процесса во главе с государством.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие меры необходимо принять для инвестиционного подъема в российской экономике?
2. Определите внутренние и внешние источники инвестиций для российских предприятий.
3. Чем объяснить низкую инвестиционную активность российских банков?
4. Как привлечь для инвестирования в производство средства населения?
5. Сбережения и норма накопления в современной российской экономике.
6. Инвестиционный фонд как инструмент инвестиционной политики.
7. Налоговые механизмы стимулирования инвестиций.
8. Какие причины тормозят привлечение в Россию иностранных инвестиций?
9. Что необходимо сделать для улучшения инвестиционного климата в России?
10. В какие сферы российской экономики необходимо стимулировать приток иностранного капитала?
11. Каков баланс выгод и отрицательных последствий участия иностранного капитала в российской экономике?

- 12.1. Понятие, роль и назначение доходов населения
- 12.2. Распределение доходов и измерение степени их неравенства
- 12.3. Проблема бедности и пути ее преодоления
- 12.4. Социальная политика и социальная защита населения

Контрольные вопросы

В теме 12 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- чем вызвана чрезмерная неравномерность распределения доходов в российской экономике;
 - каковы основные направления расходов в различных социальных группах;
 - характеризует ли полностью уровень жизни населения произведенный доход на душу населения;
 - каким образом можно охарактеризовать степень неравенства доходов в России;
 - проблема бедности в России, нужно ли обеспечивать прожиточный минимум;
 - направления социальной политики в России, особенности государственного социального обеспечения.
-

12.1. ПОНЯТИЕ, РОЛЬ И НАЗНАЧЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Как показал опыт рыночных преобразований экономики, одной из важнейших проблем является распределение доходов. Причем первые этапы становления рыночных отношений в России характеризуются чрезмерной неравномерностью в уровне доходов населения. От степени неравномерности доходов зависит не только благосостояние населения, но и политическая стабильность общества. Поэтому велика роль государства в обеспечении социальной защиты населения, грамотной разработке социальной политики с целью уменьшения дифференциации доходов, борьбы с бедностью.

ПОНЯТИЕ ДОХОДА

Самый важный показатель в рыночной экономике, позволяющий оценить возможности человека или семьи, — это доход. Доход определяет степень удовлетворения потребностей человека, его политические убеждения.

Доход представляет собой общую сумму денег, заработанных или полученных в течение какого-либо периода (обычно за год). Доход в денежной сумме означает номинальный доход. В рыночной экономике в номинальный доход включают заработную плату, дивиденды, доход от предпринимательской деятельности, различные трансфертные платежи (пособия по социальному обеспечению, по безработице, пенсии и т.д.). В доход включают предоставление товаров и услуг по ряду правительственных программ, субсидии на оплату жилья, продовольственную помощь, пособия на образование, доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, недвижимого имущества.

В экономике России совокупность доходов представлена почти теми же элементами. С 80-х годов XX в. наблюдались тенденция снижения удельного веса в структуре доходов заработной платы (с 77 до 40%) и рост доходов от предпринимательской деятельности (с 6,9 до 40–45%), а также от собственности (6%). То есть в России за последние 15 лет качественно изменилась структура денежных доходов. Однако для экономического анализа важен не сколько номинальный доход, а то количество благ и услуг, которое можно на него приобрести, т.е. реальный доход.

РЕАЛЬНЫЙ И НОМИНАЛЬНЫЙ ДОХОД

Реальный доход — это номинальный доход, скорректированный с учетом индекса цен на товары и услуги.

От уровня доходов зависит и качество потребления, возможности потребительских расходов населения. Если анализировать расходы населения в зависимости от уровня доходов, то можно выделить низкие, средние, выше среднего и крупные доходы. Есть еще одна классификация доходов, характеризующая принадлежность их получателей к социальным группам. Это нищие, бедные, малообеспеченные, обеспеченные, состоятельные, богатые, сверхбогатые. Все они резко различаются по направлению расходов.

Семьи с низкими доходами (нищие, бедные, малообеспеченные) в основном тратят средства на питание, самые необходимые повседневные нужды. По мере роста доходов (обеспеченные, состоятельные)

в общей сумме расходов уменьшается удельный вес расходов на питание, возрастают расходы на промышленные товары. И уже совсем другими признаками характеризуются расходы богатых и сверхбогатых — особняки и недвижимость за рубежом.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ

Конечной целью функционирования национальной экономики является создание условий для нормальной жизнедеятельности человека или достижение определенного уровня жизни.

Уровень жизни — это обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами или степень удовлетворения потребности в этих благах.

Для нормальной жизнедеятельности необходимы приемлемые условия труда, полноценное образование, доступное здравоохранение, качество питания, жилья и т.п. Степень удовлетворения потребности людей зависит как от индивидуальных, так и от семейных доходов.

Совокупность доходов членов семьи составляет ее бюджет. Семейный бюджет должен постоянно пополняться, чтобы обеспечить устойчивый поток денег. Только тогда будет полноценной материально обеспеченная и духовная жизнь. Семья каждому человеку ежедневно помогает решать социально-экономические проблемы собственного благосостояния.

Современная экономическая теория рассматривает уровень жизни как на глобальном макроуровне — в масштабах всего населения страны в целом, так и на дифференцированном макроуровне — в рамках отдельных групп населения. В первом случае можно сделать сравнительный анализ уровня жизни населения в разных странах по показателю ВВП на душу населения. Наиболее высок этот показатель в США, Скандинавских странах, Германии, Бельгии, Нидерландах, Швейцарии, Японии. А самая бедная страна Эфиопия имеет 300 дол. в год на одного человека. Такие различия доходов вызваны как уровнем научно-технического прогресса и производительности труда в отдельных странах, так и степенью организации общественного производства, степенью государственного регулирования. Интересен факт зависимости продолжительности жизни от уровня жизни и производства реального ВВП на душу населения, о чем свидетельствуют данные табл. 12.1.

Разрушительные последствия системного кризиса в России и других странах СНГ привели к резкому падению уровня жизни и дохода на душу населения, углублению дифференциации населения по доходам. Так, коэффициент дифференциации доходов в 1992 г. состав-

для 8,0, в 1998 г. вырос до 13,4 раз, а в 2004 г. уже до 15,2. В 2005 г. наметилась тенденция к его снижению — 14,8 раз¹.

Таблица 12.1

**Зависимость продолжительности жизни от уровня жизни
и производства реального ВВП на душу населения**

Страна	Ожидаемая продолжительность жизни (в годах)*		ВВП по паритету покупательной способности на 1 жителя 2003 г.
	мужчин	женщин	
Япония	78	85	28,45 тыс. дол.
США	75	80	37,750 тыс. дол.
Швеция	78	83	26,710 тыс. дол.
Мексика	73	78	8,98 тыс. дол.
Колумбия	69	75	6,41 тыс. дол.
Россия	59	72	8,957 тыс. дол.
Нигерия	43	44	900 дол.
Руанда	42	45	1 290 дол.
Сьерра-Леоне	39	42	530 дол.

* Данные за 2005 г.

Источник: Население и общество. Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2005. № 93.

Дополнить анализ уровня жизни позволяют такие показатели, как выработка конечного продукта на одного занятого (в промышленности и сельском хозяйстве), национальный доход на одного занятого в материальном производстве. По этим показателям также лидируют США, ФРГ, Япония.

Произведенный доход на душу населения полностью не характеризует уровень жизни. Поэтому принято сопоставлять денежные доходы и расходы населения, рассчитывать динамику номинальных и реальных доходов, уровень их дифференциации, потребление пищевых продуктов, соотношение приобретаемых продовольственных и промышленных товаров, удельный вес в потреблении товаров длительного пользования и недвижимости, количество услуг, уровень безработицы, продолжительность жизни, уровень грамотности населения, количество людей с высшим образованием и т.д. Соответствующие статистические данные содержатся в российских статистических сборниках. Если проанализировать изменение покупательной способности

¹ Российский статистический ежегодник. 2006. М.: Росстат. С. 81.

среднедушевых денежных доходов населения, то выяснится, что за период 1991—1998 гг. снизилось потребление ряда продуктов: говядины с 53 до 40 кг в год, молока с 879 до 285 л, рыбы со 150 до 73 кг, растительного масла со 127 до 68 кг в год и т.д.¹. Расходы на покупку продуктов для домашнего питания также с 1991 по 1998 гг. возросли соответственно с 34,1 до 51,3%. Причем значительный удельный вес в них занимают хлеб, хлебобулочные изделия, картофель.

В мировой практике используют показатели благосостояния: показатели дохода, комбинированные индексы, обобщающие показатели дохода, недоходные показатели (грамотность, здоровье, санитарные условия), индексы социального участия (следование традициям в питании, участие в национальных праздниках), субъективные индексы (оценка индивидом собственного уровня жизни).

ООН предложил комбинированный показатель индекса качества жизни, определяемый такими параметрами, как состояние здравоохранения, уровень образования, средняя продолжительность жизни, степень занятости населения, платежеспособность населения, доступ к политической жизни. С учетом возросших социальных требований к определению уровня и качества жизни с 1990 г. в статистике ООН вводится показатель — индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), или сокращенно — индекс человеческого развития (ИЧР). Ведущие показатели, определяющие ИЧР, — это ожидаемая продолжительность жизни, уровень образования, реальный валовой внутренний продукт на душу населения. Если определять ИЧР по шкале от 0 до 1, то страны с ИЧР ниже 0,5 характеризуются низким уровнем человеческого развития.

12.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И ИЗМЕРЕНИЕ СТЕПЕНИ ИХ НЕРАВЕНСТВА

СРЕДНИЙ ДОХОД В ОБЩЕСТВЕ

Доход на душу населения выступает как усредненный показатель и не отражает неравномерности его распределения среди членов общества. Для этого нужно использовать такие показатели, как средний доход в обществе и прожиточный минимум для данного периода. Эти показатели позволяют сопоставить динамику распределения доходов по группам населения.

Средний доход в России у основной части населения определяется как средняя заработная плата (трудовой доход). Средняя заработная плата в России по данным официальной статистики в 2005 г. составляла 8554,9 руб. (около 300 дол. США).

¹ Российский статистический ежегодник, 1999. М. : Финансы и статистика. С. 154.

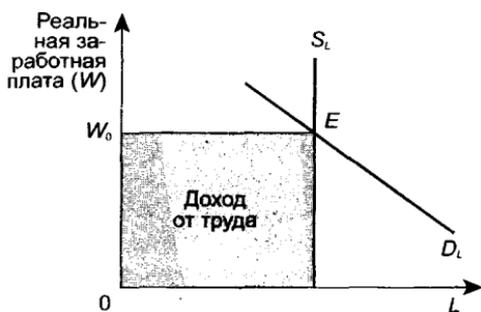


Рис. 12.1. Равновесие на рынке труда

Кривая D_L отражает совокупный спрос на труд в условиях данных технологий и основного капитала.

Кривая S_L отражает данное предложение труда.

Пересечение кривых D_L и S_L в точке E определяет равновесный уровень заработной платы, равный W_0 , или цену труда.

Величина трудового дохода равна площади заштрихованного прямоугольника, или произведению количества труда (числа занятых) и уровня заработной платы. Важным показателем является доля трудового дохода в совокупном (валовом) доходе, который определяется как отношение трудового дохода к совокупному (валовому).

$$\text{Доля трудового дохода} = \frac{\text{Трудовой доход}}{\text{Совокупный доход}}$$

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПОЛИТИКИ ДОХОДОВ

Цена труда, как и норма прибыли, спрос и предложение труда, конкуренция — все факторы саморегулирования рынка труда формируют доход населения и влияют на распределение общественного богатства. В условиях неравенства в распределении доходов возрастает роль государственного регулирования. Политика доходов выступает как одно из средств централизованного воздействия на общий размер и распределение вновь созданной стоимости. Сущность политики доходов заключается в непосредственном установлении государством верхнего предела увеличения номинальной заработной платы. Это должно способствовать выполнению основных задач и реализации приори-

тетов, стоящих перед национальной экономикой. Конкретная формулировка отдельных положений политики доходов в разных странах различна. Особенности механизма осуществления и формы проявления этой политики определяются следующим:

■ социально-экономическим и политическим развитием той или иной страны;

■ степенью и характером вмешательства государства в вопрос регулирования заработной платы;

■ традициями заключения коллективных договоров;

■ степенью социальной напряженности в обществе.

Главным объектом всех видов политики доходов является трудовой доход в целом, в том числе ставка заработной платы, оплата сверхурочных, социальные выплаты и т.п. Как правило, политика доходов направлена на непосредственное ограничительное регулирование всех основных категорий доходов населения, лежащих в основе личного и производственного потребления. На практике политика доходов преимущественно воздействует на движение только заработной платы.

ПИРАМИДА ДОХОДОВ

На основе данных о среднем доходе можно составить «пирамиду доходов». Пирамида доходов характеризует процентное соотношение слоев населения с различными доходами на человека в семье.

По данным в российской экономике приведем распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в 2005 г.:

Наблюдается следующее распределение доходов относительно среднедушевых доходов, составляющих в 2005 г. 8554,9 руб.: 0,8% человек имели доход ниже 1000 руб., 16,9% — от 1000 до 3000 руб., 40,5% — от 3000 до 7000 руб., 41,8% — свыше 7000 руб. Всего доходы ниже средних имело около 60% населения.

Приведенные данные позволяют сделать выводы:

1) значительная часть населения имеет доход ниже среднего уровня;

2) существует значительное неравенство доходов, выражаемое в поляризации доходов населения.

СТЕПЕНЬ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ И КРИВАЯ ЛОРЕНЦА

Для определения степени неравенства доходов в мировой практике используется **кривая Лоренца**.

«Доля населения» будет располагаться на оси абсцисс, а «доля дохода» на оси ординат (рис. 12.2). Теоретическая возможность абсо-

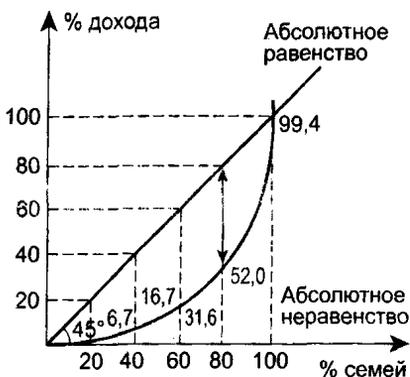


Рис. 12.2. Кривая Лоренца

степень неравенства в распределении доходов характеризует треугольник, образуемый диагональю и осями координат. Масштабы этого неравенства определяются при помощи коэффициента концентрации доходов — коэффициента **Джини**, который представляет собой отношение площади между кривой реальных доходов и линией, идущей под углом в 45° к площади, находящейся под линией, идущей под углом в 45° . Кривую Лоренца можно использовать, чтобы сравнивать распределение доходов в различные периоды времени, в различных странах, между различными социальными группами.

Неравенство доходов определяется следующими факторами:

- различиями в физических и умственных способностях людей;
- уровнем образования;
- составом семьи (количество членов семьи, работающих и не работающих);
- владением собственностью (жилье, акции, земля, оборудование и др.) и т.д.

Дифференциация доходов ведет к имущественной дифференциации, к разному потребительскому спросу.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: доходы в сфере науки

В результате рыночных преобразований в российской экономике сложилась ситуация, когда при прожиточном минимуме 2451 руб.¹ (около 85 дол. США)

¹ Величина прожиточного минимума за IV квартал 2004 г. (постановление Правительства РФ от 3 марта 2005 г. № 105 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за IV квартал 2004 г.»).

заработная плата младшего научного сотрудника РАН составляет около 1885 руб. (65 дол. США). Чем объяснить удивительное явление — низкие доходы в науке, просвещении на фоне резко выросших доходов в финансово-кредитной сфере, топливно-энергетическом комплексе (ТЭК)? Можно ли, ориентируясь на равновесный уровень рынка труда, смириться с низкими доходами научных работников, до сих пор создающих разработки, соответствующие мировому уровню. В первой половине 90-х годов XX в. произошел резкий перелив денежных потоков в финансово-кредитную сферу и экспортно-ориентированные отрасли. Возрос спрос на труд специалистов финансово-кредитной сферы, чрезмерные денежные потоки «перегрели» рынок труда в данной сфере и вызвали ажиотажный спрос и резкий рост доходов финансистов, экономистов. Сложившаяся монополия рынка труда в ряде отраслей, в том числе научно-исследовательской сферы, падение спроса на фундаментальные исследования также обусловили резкое падение трудовых доходов научных работников. Кривая *DL* резко пошла вниз.

12.3. ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ

В условиях дифференциации доходов и уровней жизни возникает острая социальная проблема — проблема бедности. Каким образом ее можно определить? Очевидно, возможно обозначить те границы семейного дохода, за которыми не обеспечивается воспроизводство населения. Этот уровень и должен выступать как минимум материальной обеспеченности или прожиточный минимум (порог бедности). Все группы населения, живущие ниже «порога бедности», являются бедняками. Бедность нужно рассматривать не только как чисто экономический фактор. Это еще социальное явление, характеризующее глубиной, остротой и продолжительностью бедности. Бедность характеризуется длительным отсутствием ресурсов, не компенсируемых предыдущими сбережениями и отказом от приобретения дорогостоящих товаров и услуг.

Существуют различия в определении черты бедности. Минимальный уровень жизни, определяемый на основе физиологических потребностей человека в пищевых продуктах, одежде и жилье (стоимости потребительской корзины товаров, достаточной для удовлетворения основных потребностей человека), представляет собой черту абсолютной бедности.

ЧЕРТА АБСОЛЮТНОЙ БЕДНОСТИ

В России черта абсолютной бедности определяет прожиточный минимум, который рассчитывается на основе методики Министерства труда. В него включаются расходы на пищевые продукты

из расчета их минимальной потребности, расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и другие платежи, исходя из их структуры у 10% наименее обеспеченных семей. Если значительная часть населения имеет уровень жизни ниже черты прожиточного минимума, то стоит задача борьбы с бедностью.

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ ЧЕРТА БЕДНОСТИ

Однако рассчитывают черту бедности не только абсолютной, но и относительной, определяемую социальными и культурными условиями. Во всяком случае понятие «бедняк» для США и Эфиопии имеет существенное различие.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

проблема бедности в СССР и России. Нужно ли всем обеспечивать прожиточный минимум?

Что касается российской действительности, то к числу бедных до 90-х годов XX в. относился узкий круг лиц, чьи низкие доходы определялись демографическими факторами: преклонный возраст, плохое состояние здоровья. Статистических исследований о величине социальных различий в СССР не публиковалось. Данные выборочного обследования семей рабочих, занятых в промышленности, и колхозников не раскрывали реальной картины. Предположительно ниже черты бедности в СССР проживало приблизительно 40% населения. Определенное значение имели территориальные различия в уровне жизни. Так, в республиках Средней Азии, Закавказья, некоторых регионов России была не только велика дифференциация доходов, но и имели место низкая квалификация работников, скрытая безработица. В СССР была самая низкая доля заработной платы в валовом национальном продукте по сравнению с развитыми странами, 36% против 55—70%. Конечно, выплаты из общественных фондов потребления, обеспечивающие удовлетворение ряда потребностей в здравоохранении, образовании, охране материнства, гарантировали определенный уровень социального обслуживания населения, обеспечивали некоторое равенство возможностей. Хотя нельзя не сказать о том, что централизованно присваиваемый прибавочный продукт уходил на неоправданные экономические проекты, бесконечные вливания «братским» странам и партиям, а также обогащение верхних эшелонов власти.

Следует отметить, что в СССР сформировался номенклатурный класс, доходы которого определялись доступом к власти, к спецраспределителям, которые на фоне всеобщего дефицита были наполнены высококачественными товарами и услугами. Номенклатура имела возможность накапливать богатства и в денежной, и в материальной форме вне связи с результатами труда, профессионального умения руководить хозяйственными процессами.

Как видим, к началу экономических реформ социально-экономическая ситуация была весьма сложной. Советское общество 80-х годов стало обществом неимущих, что предопределяло одновременно срочность экономических преобразований и насыщение рынка потребительскими товарами. Ситуация осложнилась в результате распада СССР, освобождения цен

со 2 января 1992 г., началом приватизации государственной собственности, резкого сокращения притока инвестиций, инфляции, переросшей в гиперинфляцию. Многократное повышение цен на потребительские товары после 2 января 1992 г. снизило жизненный уровень 80% семей более чем в 10 раз, отбросив их за черту бедности. Улучшили социальное положение лишь 2% семей. Появился слой миллионеров и даже миллиардеров, демонстрирующих свои сверхвысокие доходы, полученные в основном в результате доступа к сырью и проведению активных спекулятивных сделок. Началось опасное расслоение общества с формированием «социального дна», деградацией некоторых слоев населения. Если взять за основу прожиточный минимум, то в России в 2002 году было в среднем 35,6% бедных от общей численности населения, а в Калмыкии, Ингушетии, Читинской и Ивановской областях значительно выше — до 55%. В 2002 г. величина прожиточного минимума населения в целом была определена в России в 1808 руб., что по паритету покупательской способности (ППС) валют соответствовало 190 дол. США. Другими словами, физиологический минимум жителя России был принят в 2 с лишним раза ниже физиологического минимума американца. Соответственно при принятии его в России, если оценить долю населения России с доходами ниже прожиточного минимума по американским стандартам, то она составила бы почти две трети всего населения — 64% (в США она равнялась 12%). В отличие от других стран в России среди наиболее бедных семей преобладают семьи, в которых не менее двух работающих человек. Так, по данным обследования домохозяйств 2003 г., 64% семей с доходами на человека ниже прожиточного минимума имели в своем составе не менее двух работающих членов семьи. При этом такая ситуация характерна не только для многодетных семей. Среди семей наиболее распространенного типа (3 человека) 51% составляли семьи с двумя, а 9% — с тремя работающими. Все это свидетельствует о том, что низкая заработная плата значительной части населения является основным фактором риска бедности в России. Имелась значительная региональная неравномерность по уровню бедности в России. Из всех обследуемых малоимущих хозяйств бедные хозяйства составили 30,4%, а в Республике Тыва, Бурятии значительно ниже. По России из обследованных семей с 3—4 и более детьми — 80% считаются бедными. К бедным относятся семьи, где есть безработные (58,4%), одинокие пенсионеры, не имеющие возможности иметь дополнительный заработок (по состоянию здоровья) — 14,5%.

Картина безрадостная, так как бедность имеет такое свойство, как передаваться по наследству. Выбраться из бедности удастся единицам, она самовоспроизводится. Поэтому государство и общество должны определить свое отношение к бедности и активно заняться поисками выхода из нее. В социально ориентированной экономике должен соблюдаться принцип, согласно которому никто не заслуживает нищеты. А с этой целью и требуется обеспечивать минимальный прожиточный минимум.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ БЮДЖЕТ

При определении прожиточного минимума рассчитывают ряд рациональных потребительских бюджетов:

- для средней семьи;
- для пенсионеров;

- бюджет высокого достатка;
- бюджет минимальной материальной обеспеченности.

Средний потребительский бюджет составляет 50% от рационального, т.е. для достижения рационального бюджета необходимо удвоение среднедушевого дохода на члена семьи. Кроме того, рациональный бюджет отличается от сложившейся структуры расходов. В рациональном бюджете на пищевые продукты должно расходоваться не более 30%. В США на пищевые продукты уходит у семей среднего достатка 11%, в Японии — 19%. В России в условиях кризисного состояния экономики чрезвычайно высока доля бюджета семьи, уходящая на приобретение пищевых продуктов.

Бюджет высокого достатка должен превышать средний рациональный потребительский бюджет в 1,5 раза.

Каков же минимум благосостояния? Прожиточный минимум в отличие от биологического более динамичен и зависит от социально-экономического развития страны. Так, в США около 13,5% всего населения (33 млн человек) довольствуются доходами ниже прожиточного минимума. Годовой бюджет в 12 тыс. дол. на семью из четырех человек позволяет отнести данную семью к категории бедняков.

В России в 2005 г. средняя ежемесячная заработная плата вышла на уровень 8554,9 руб., а стоимость потребительской корзины (минимального физиологического набора продуктов) составляет 2814 руб. И хотя ее стоимость не превышает среднюю заработную плату, даже не приводя точных данных, можно констатировать тот факт, что большинство населения находится за чертой бедности.

Как показывает мировая практика, черта бедности весьма подвижна — повышается в значительной степени в результате роста цен и не отражает увеличения потребления. Например, в США «черта бедности» в 60-е годы составляла 3 тыс. дол. годового дохода на семью из четырех человек, в 80-е годы — 12 тыс. дол., а набор «потребительской корзины» фактически не изменился.

Уровень потребления лиц, живущих за чертой бедности, значительно отстает от среднего уровня: на первом месте стоят затраты на питание (свыше 50%), причем у лиц, живущих ниже черты бедности, абсолютное потребление пищевых продуктов ниже среднего уровня (мясопродуктов потребляется в несколько раз меньше, чем при среднем доходе, и т.д.).

Проблема неравенства доходов и бедности требует мер по социальной защите населения, специальных государственных программ. Следует также учитывать, что неравенство доходов, определяемое вкладом каждого в объем национального производства, является важным стимулом труда.

12.4. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Рыночная экономика неизбежно связана с дифференциацией доходов населения, усилением неравенства, с проблемой бедности. Поэтому необходима социально ориентированная экономика, ставящая на первое место не темпы экономического роста, а рост благосостояния нации, создание равных стартовых возможностей для всех граждан страны. В этом случае требуется активное вмешательство государства, выработка эффективной социальной политики, которая должна быть направлена на регулирование отношений основных элементов социальной структуры общества, на согласование долгосрочных интересов социальных групп как друг с другом, так и с обществом в целом.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Теоретическая и методологическая проблема исследования социальной политики в рамках макроэкономического анализа частично решается в работах нобелевского лауреата в области экономики за 1998 г. **Амартии Сена**. Экономическая наука не может абстрагироваться от проблем смысла существования человека. В книге «Об этике и экономике» он пишет: «Экономическая теория претендует на то, что она описывает реальных людей. Трудно представить себе, что на реальных людях никак не отражается сфера самоуглубления и самопознания, идущая от стартового вопроса «Для чего ты живешь?» — вопроса, который является также, как недавно указал Бернард Уильямс, мотивационным центром для этики. Могут ли люди, которых изучает экономическая теория, действительно быть настолько бесчувственными к этому вечному вопросу и придерживаться того примитивного практицизма, который приписывается им современной экономической теорией» (подробнее см. 13.7).

Сен А. Об этике и экономике. М. : Наука, 1996.

Социальная политика изначально сформировалась для регулирования социальных отношений в рамках капиталистической системы, для поддержки членов общества, неспособных самостоятельно обеспечить себе источник приемлемого существования. По своему содержанию она практически приравнивалась к общественному вспомоществованию.

На современном этапе происходят серьезные изменения как в содержании социальной политики, так и в расширении объектов ее влия-

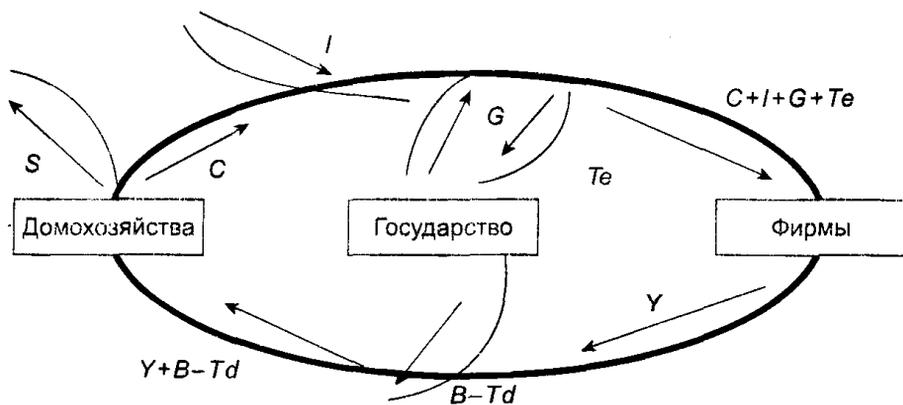


Рис. 12.3. Модель перераспределения доходов

ния. Ее действие уже не ограничивается отдельными категориями населения (трудящимися, нетрудоспособными).

В качестве прямого объекта влияния социальной политики начинают выступать жизненные условия почти всех демографических и социальных категорий. Социальная политика вышла за пределы корректировки негативных последствий экономического развития. Она сосредоточивается на профилактике и позитивном совершенствовании экономической системы. Значительное место занимает не только перераспределение доходов, но и реализация новых направлений обеспечения населения социальными услугами, регулирования занятости, заработной платы и т.д. (рис. 12.3).

В данной модели:

C — расходы домохозяйств на потребление;

S — сбережения домохозяйств;

I — инвестиции;

G — государственные расходы;

Te — косвенные налоги;

Td — прямые налоги;

Y — национальный доход;

B — трансферты.

Иными словами, с помощью социальной политики государство стремится воздействовать на поведение домохозяйств в качестве продавцов рабочей силы, потребителей, агентов сбережений и т.д. Особенностью социальной политики является жесткая взаимосвязь отдельных ее направлений.

Среди основных направлений современной социальной политики можно выделить следующие (рис. 12.4).

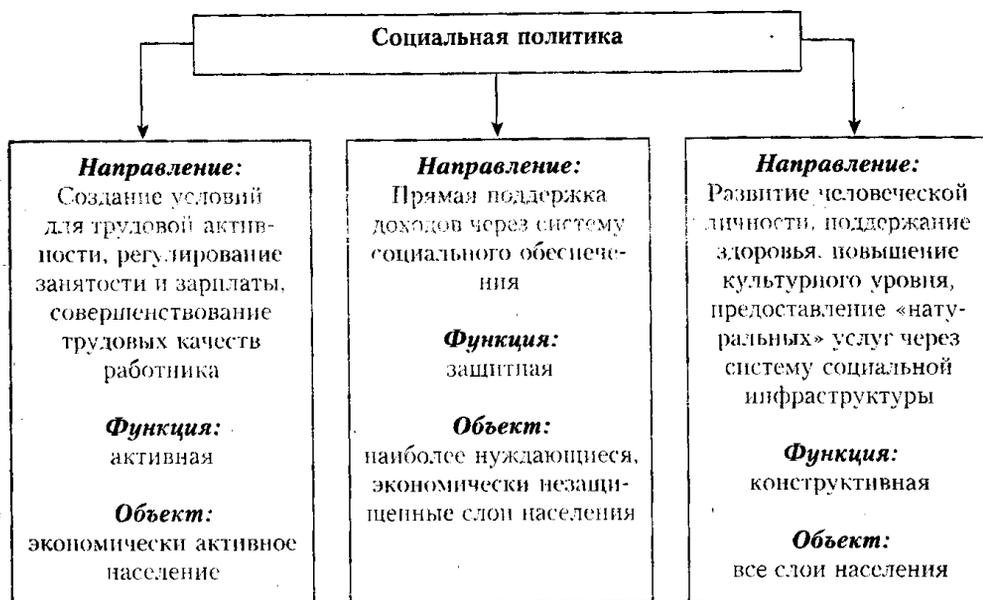


Рис. 12.4. Основные направления социальной политики

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: кто такие «новые бедные» в России?

Рыночные преобразования в российском обществе привели к преобладанию среди населения лиц, живущих в бедности. Как показывает анализ их социального состава, среди них преобладают специалисты, лица с высшим образованием. Рост слоя бедных произошел в результате массового обнищания интеллигенции, бывшей ранее среднеобеспеченной. Это и есть «новые бедные».

Основную часть «новых бедных» представляют люди активного возраста — 30—50 лет, почти $\frac{2}{3}$ составляют семейные. Низкие текущие доходы не позволяют не только приобщиться к новым стандартам потребления, но и значительно снижают уровень потребления, сводя его к минимуму выживания. Ухудшение материального положения отмечено практически по всем параметрам: питание, одежда, помощь родственникам, отдых и т.д.

Изменения условий жизни «новых бедных» повлияли на их восприятие социально-экономических процессов. Они стали бедными не по своей вине, а в силу внешних обстоятельств, поэтому обогащение части населения считают аморальным и неправомерным. А поскольку оплата труда не обеспечивает прожиточного минимума, то у этих людей отсутствует уверенность в завтрашнем дне.

«Новые бедные» — это не криминально ориентированный слой населения. Он состоит из представителей интеллигенции: высокообразованных, трудоактивных, законопослушных. Не случайно они проявляют большой интерес к проводимой правительством социальной политике, надеются на действенность мер по уменьшению негативных последствий реформ: инфляции, безработицы, преступности, низких доходов.

Важнейшее направление социальной политики рассчитано на экономически активное население, которое получает трудовое вознаграждение в виде заработной платы. Социальная политика в данном случае способствует созданию нормальных условий для оптимального использования труда на производстве, предотвращению вырождения и деградации работников.

Этот аспект социальной политики проявляется в установлении минимальной заработной платы во всей экономике и определении основных параметров оплаты труда на государственных предприятиях (политика заработной платы). Задачами социальной политики также являются поддержание уровня и структуры занятости (политика занятости), законодательное определение условий труда на производстве и его охраны и т.п. Таким образом, социальная политика активно участвует в формировании источников удовлетворения потребностей работников.

**СОЦИАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
И СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА**

Следующее направление социальной политики — это прямая поддержка доходов населения через систему социального обеспечения. Государство непосредственно определяет денежные доходы нетрудоспособного населения, формирует их и предоставляет гражданам путем проведения социальной политики в результате перераспределения доходов общества. Таким образом уменьшаются масштабы социального неравенства, порождаемого при первичном распределении доходов, а также формируются финансовые средства, предназначенные для социальной защиты населения.

Социальная защита населения включает систему мер, защищающих любого гражданина страны от экономической и социальной деградации не только в результате безработицы, но и при потере или резком сокращении доходов, в случае болезни, рождения ребенка, производственной травмы, инвалидности, при наступлении старости и т.д., а также учитывает необходимость предоставления медицинских услуг и пособий семьям с детьми.

Доля и абсолютные размеры расходов на социальную защиту зависят от возможностей экономики и социально-политической ситуации (табл. 12.2). Так, доля средств, расходуемых в 2005 г. на социальную

защиту, в ВВП США — 14,2%, Великобритании — 20,4%, Франции — 25,6%, ФРГ — 25,7%, Швеции — 34,2%.

Таблица 12.2

**Социальные расходы в ряде зарубежных стран и в России
(без расходов на социальное страхование), в % к ВВП**

Страны	1980 г.	1990 г.	1999 г.	2005 г.
Германия	20,5	22,0	22,0	25,7
Франция	23,2	26,4	28,2	25,6
Италия	18,4	22,3	22,7	18,4
Великобритания	13,9	15,0	16,8	20,4
Швеция	23,2	24,0	28,1	34,2
США	11,9	12,4	13,9	14,2
Япония	12,0	12,9	17,6	—
Россия	26,0	17,0	12,7	16,1

Источник: Социальная модель государства: выбор современной России и опыт стран Европы // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ, 2006, № 6 (294).

Важным вопросом является источник финансирования социальных программ. В централизованной хозяйственной системе единственным гарантом выступает государство. В странах с развитой рыночной экономикой сложилась трехсторонняя система, в которой участвуют государство, работодатель и получатель этих средств.

Каждая страна осуществляет социальную политику по-разному. В США всемерно поощряется предпринимательская активность. Это считается эффективней, чем увеличение выплат из госбюджета, приводящих к росту желающих их получить. Однако для уменьшения социальной напряженности малообеспеченным группам населения гарантируется приемлемый уровень жизни. В США существуют две формы социального обеспечения: государственная и частная. Государство отвечает за поддержание минимального уровня помощи, за ее высокую доступность.

Социальная помощь, как правило, осуществляется по трем основным каналам: государственному социальному страхованию, государственному вспомоществованию, частной системе социального страхования. Основная часть выплат государственного социального страхования идет на пенсии по старости, инвалидности, на случай смерти кормильца, на медицинскую помощь.

Государственное вспомоществование осуществляется по следующим направлениям:

- программы специальной помощи в денежной форме престарелым, инвалидам, слепым, нуждающимся семьям с детьми;

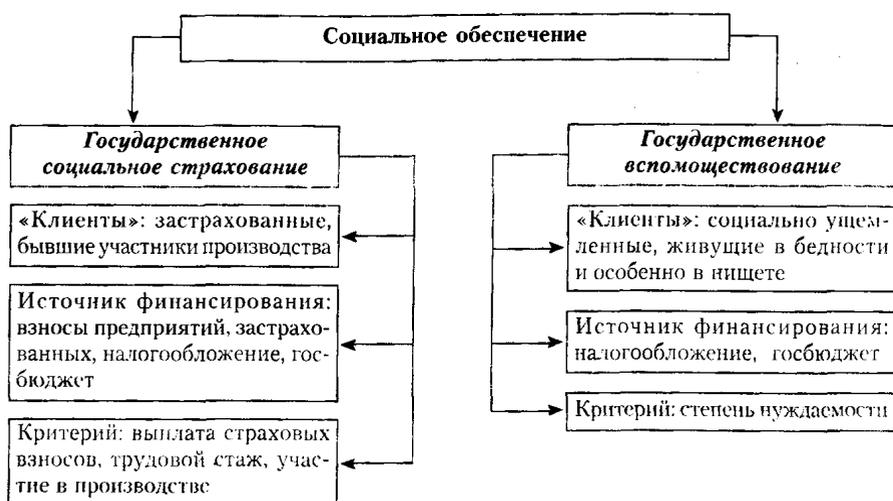


Рис. 12.5. Система государственного социального обеспечения

■ пособия в натуральной форме: продовольственные талоны, школьные завтраки и обеды, специальное питание для беременных и матерей с детьми, продовольствие престарелым, медицинское обслуживание, жилищное пособие, ссуды студентам.

Как видно из рис. 12.5, отличительной чертой государственного социального обеспечения является то, что основу его финансирования образуют поступления в государственный бюджет.

Социальное страхование служит не только гарантией поддержания определенного уровня жизни при прекращении трудовой деятельности, но и создает уверенность в завтрашнем дне, поддерживает социальную стабильность.

Система государственного вспомоществования призвана прямо в какой-то степени нейтрализовать проблему неравенства, ведь речь идет о неработающих инвалидах с детства, пенсионерах, получающих минимальную пенсию по старости, безработных, многодетных семьях.

Широко распространены системы частного социального страхования по болезни. Например, система «Голубой крест» в США. Великобритания и Скандинавские страны ушли дальше. В Великобритании существует программа социального обеспечения «от колыбели до могилы», по которой предоставляется семье помощь при рождении ребенка, регулярные пособия, выплачиваемые при наступлении совершеннолетия; в течение всей жизни предоставляется практически бесплатная медицинская помощь. Граждане по этой программе полу-

чают денежное пособие в случае безработицы, болезни, ухода на пенсию, похорон.

Если в начале 50-х годов XX в. расходы на государственные социальные программы (социальное страхование и обеспечение) в большинстве западных стран составляли около 7–10% ВВП, то в течение 60–90-х годов они динамично увеличивались (около 8% в год), что вдвое превышало темпы роста ВВП. За период с 1960 по 1987 гг. в Великобритании они повысились в 2,75 раза, США – 3,73 раза, Франции – 4,6 раза, Швеции – 5,1 раза и Японии – 12,84 раза. К середине 1970-х годов на их долю приходилось от 20% ВВП (Япония и США) до 30% ВВП (в ряде стран Евросоюза)¹. Так, в Италии в 1990 г. расходы на социальное страхование составляли 15,3% ВВП, а общие расходы на социальную защиту – 23,1% ВВП².

Темпы роста расходов на социальное страхование и обеспечение в 1980, 1990-е годы были ниже, однако не отставали от темпов роста ВВП. Даже в Великобритании, во времена правления Маргарет Тэтчер соответствующие ассигнования увеличились с 20,5% ВВП в 1980 г. до 27,3% – в 1993 г.³

В ФРГ в 1998 г. расходы на обязательное социальное страхование составили 24,5% ВВП, а общие социальные расходы (так называемый «социальный бюджет») достигли астрономической величины – 1,27 трлн марок (что равняется десяти годовым федеральным бюджетам Российской Федерации), или 33,5% ВВП⁴.

При этом за четыре последних десятилетия XX в. национальные системы социального страхования и обеспечения передовых стран были дополнены государственным регулированием рынка труда, государственными программами в области здравоохранения и образования, финансируемыми за счет бюджетных средств. Так, на конец 1990-х годов государственные расходы на образование в странах ОЭСР составляли 5–8% ВВП, на здравоохранение – 6–8% ВВП, а в целом государственные социальные трансферты были равны: 28% ВВП во Франции,

¹ Социальное страхование и социальная защита. Доклад генерального директора. Международная конференция труда. Женева. МБ. 1997. С. 30–32.

² Gilbert N., Uoorhis R.A. Changing patterns of social protection // International Social Security Series. Vol. 9. Transaction Publishers. 2003. New Brunswick (USA) and London (UK). P. 311.

³ European Commission. Social Protection in Europe. Directorate General Employment, Industrial Relations and Social Affairs. Luxembourg. 1995. P. 61.

⁴ Gilbert N., Uoorhis R.A. Changing patterns of social protection // International Social Security Series. Vol. 9. Transaction Publishers. 2003. New Brunswick (USA) and London (UK). P. 11.

25% — Италии, 21% — Германии и Швеции, 16% — Великобритании, США и Японии¹.

Социальная политика государства не ограничивается формированием денежных доходов нетрудоспособных. На государство возлагается ответственность за обеспечение доступа к социальным услугам всех слоев населения. В этой сфере проявляется специфика потребностей, которые государство призвано удовлетворять. Это потребности в общем и специальном образовании, медицинском обслуживании, жилье и т.д. Эти потребности связаны с обеспечением качества жизни человека. Основу потребления такого рода составляет прямое предоставление услуг потребителю вне связи с его денежным доходом. Необходимо учесть, что система социального обеспечения, как инструмент социальной политики, предоставляет социальные пособия и услуги в минимальных рамках. Всякая возможность выхода за эти рамки, потребление социальных услуг с относительно более высокими количественными и качественными характеристиками определяется величиной индивидуального дохода, реализуемого на рынке социальных услуг.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

экономические реформы в России и особенности социальной политики

Экономические реформы в России, начиная с «шоковой терапии» 1992 г., осуществлялись без предварительной оценки социальных последствий и создания социальных амортизаторов. В результате наблюдалось стойкое падение жизненного уровня основной массы населения. Августовский кризис 1998 г. усугубил ситуацию. Так, в начале 1999 г. заработная плата и среднедушевые денежные доходы упали в три раза по сравнению с тем же периодом предшествующего года. При резком снижении прожиточного минимума и минимальной заработной плате, побившей к концу XX в. все рекорды (не многим более трех долларов США в 1999 г.) проблемой стало физическое воспроизводство людей. С середины 1990-х годов наблюдается беспрецедентная поляризация материальной обеспеченности, которая с 13,5 раз для соотношения доходов крайних 10% населения в 1995 г. выросла до 15,2 в 2004 г. (в 2005 г. отмечено незначительное улучшение этого показателя — до 14,8 раза). Образовался угрожающий социальной стабильности разлом общества, враждебность большинства бедных к богатой прослойке, игнорирующей негативные последствия такого разрыва, кичащихся своим богатством. Тяжелые последствия предвещает и превышение смертности над рождаемостью в 1,5 раза (естественная убыль населения России в 2005 г. составила 846,5 тыс. человек), т.е. депопуляция и деградация генофонда страны переплелись с вымиранием нации. Естественно, что процессы падения жизненного уровня ставят под угрозу и экономические реформы. Ситуация усугубляется значительной долей бедного населения, что интенсифи-

¹ *Рогов С.М.* Функции современного государства: вызовы для России // Свободная мысль — XXI. 2005. № 7. С. 57. 59.

цирует процесс маргинализации наименее обеспеченных слоев населения. «Социальное дно» только по данным официальной статистики в 2004 г. превышало 25,2 млн человек, или 17,8% от общей численности населения. Несмотря на наметившуюся с 2000 г. положительную динамику этого показателя (в 2000 г. — 42,3 млн человек, в 2002 г. — 35,6 млн человек), а также оптимистичные прогнозы Минэкономразвития России (снижение доли населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума до 10% в 2006 г.), ситуация остается чрезвычайно острой. Решение проблем социальной сферы должно осуществляться безотлагательно. Необходимо всему населению страны обеспечить достойный уровень жизни и возможности социального и профессионального развития. Представляется, что финансирование социального обеспечения в России должно быть обеспечено как из средств социального страхования (основные страховые риски), так и государственным бюджетом (минимальные гарантии уязвимости группам). Эффективным инструментом может стать и Фонд будущих поколений как источник финансирования повышения качества жизни населения и развития экономики, предложенный Президентом Российской Федерации на замену Стабилизационному фонду.

Российское государство должно создать своим гражданам условия для достойной жизни. Это потребует изменения существующей схемы финансирования социальной политики, где главенствует остаточный принцип. Тесная увязка уровня социальной поддержки населения с состоянием государственных финансов приводит к тому, что размеры многих социальных пособий не соответствуют прожиточному минимуму населения. Например, в 1999 г. минимальные размеры пенсий, в том числе детям-инвалидам (2 дол.), ежемесячное пособие на ребенка (3 дол.) составляют незначительную часть прожиточного минимума. Понятие минимальной заработной платы вообще утратило всякий смысл.

Сложность и противоречивость человеческого бытия во многом определяются в современном мире достижениями национальной экономики в области социальной политики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Дайте определение дохода, поясните разницу между реальным и номинальным доходами.
2. Охарактеризуйте понятие уровень жизни, индекс развития человеческого потенциала, индекс человеческого развития.
3. Что представляют собой средний доход и пирамида доходов, каково их значение для экономического анализа?
4. Для чего используется кривая Лоренца?
5. Что собой представляет коэффициент Джини?
6. Дайте характеристику понятий: прожиточный минимум, абсолютная и относительная черта бедности.

7. В чем заключаются проблемы социальной справедливости и равенства в рыночной экономике?
8. Какую роль играет государство в социальной защите населения?
9. Какой источник дает возможность наиболее эффективно финансировать социальное обеспечение?

- 13.1. Институциональный метод и его особенности
- 13.2. Транзакционные издержки как критерий развитости экономики
- 13.3. Государственное регулирование внешних эффектов
- 13.4. Государство — производитель общественных благ
- 13.5. Теневая экономика
- 13.6. Институциональные теории государства
- 13.7. Демократическое государство: взгляд внутрь «черного ящика»
Контрольные вопросы

В теме 13 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- почему в России транзакционные издержки ложатся в основном на плечи частных предпринимателей и граждан;
- как в России государство защищает природные ресурсы;
- в чем особенности законодательного механизма защиты окружающей среды в России;
- почему расходы на военно-промышленный комплекс плохо контролируются со стороны общества;
- почему теневой бизнес в России получил значительный размах;
- об институциональной истории России;
- что необходимо, чтобы создать в России демократическое государство.

13.1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОД И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

В экономической теории и практике широкое распространение получили макроэкономические модели, основанные на кейнсианской и неоклассической теориях. Однако все большее распространение получают взгляды еще одного научного направления в экономической теории — это идеи институционалистов. Их практические рекомендации государственного регулирования экономики начинают приносить реальную отдачу.

Расцвет неoinституциональной школы — одно из наиболее значительных явлений в новейшей истории мировой экономической мысли. Ее распространение подтверждается внушительным объемом научной литературы, посвященной институциональным проблемам экономики. Россия также не стала исключением: у наших ученых не могут не вызывать интереса гипотезы, выдвигаемые данной школой, и тот энтузиазм, с которым ее представители развивают свою теорию. Достаточно сказать, что помимо целого ряда плодотворных исследований ими было создано Международное общество новой институциональной экономики (International Society for New Institutional Economics), которое поддерживает новаторов, ведущих пионерные разработки, и организует ежегодные научные конференции¹.

Институциональный подход имеет существенные отличия от рассмотренных ранее моделей кейнсианской и неоклассической школ.

ПРИНЦИПЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Институционалисты, в отличие от неоклассиков, не склонны идеализировать преимущества рыночной экономики и рассматривать рынок как заведомо эффективную систему хозяйствования. Институционалисты видят в рынке недостатки, «провалы рынка», которые, с их точки зрения, должны быть компенсированы государственным регулированием и «социальным контролем» со стороны общества. Вмешательство государства в экономику должно быть не директивным, а коррективным, при помощи правовых и экономических, косвенных методов, таким образом, чтобы не разрушались основы рыночной системы.

Институциональный подход к экономике основан на ряде особых принципов.

1. Объектом исследования институциональной школы являются не чисто экономические явления, а процессы, также охватывающие социальные, политические, правовые, религиозные, исторические и другие системы общества. Институциональная школа оперирует специальным термином «институты», которые содержат черты коллективной

¹ Международное общество новой институциональной экономики имеет свой сайт в Интернете: <http://www.isnie.org/>, где можно ознакомиться с материалами всех прошедших научных конференций.

психологии. Институты определены как обычаи, правила, традиции. Вооружившись новой концепцией, институционалисты смогли «раздвинуть» принятые в «основном течении» рамки анализа и конкретизировать предмет своей теории. Объектами исследований становятся важнейшие институты современного рыночного хозяйства: законодательство — права собственности, демократическое государство — властные институты, фирма — контрактные отношения (рис. 13.1).

2. Институционалисты подвергают сомнению известный постулат Адама Смита о рациональности поведения экономического человека. Они считают, что на поведение индивида и принятие им решения влияет большое количество факторов, часто выходящих за пределы максимизации полезности и выгоды. С точки зрения институционалистов, человека нельзя рассматривать только как целенаправленно действующего субъекта, не отвлекающегося от своих симпатий и антипатий, умеющего прозорливо предвидеть поведение окружающих и при этом еще быть предсказуемым для остальных в своем поведении.



Рис. 13.1. Направления исследований и источники институциональной теории

3. Институционалисты не склонны считать, что все индивиды и экономические субъекты обладают полной информацией о цене, товарах, рыночной конъюнктуре, потребительском спросе и других важных вопросах, которые позволяют принимать необходимые решения о сделках, с целью получения наибольшей выгоды.

Институционалисты рассматривают более реалистические варианты, при которых индивид, фирма, государство вынуждены действовать в условиях неопределенности, неполной информации или информационных искажениях.

4. Наибольшую эффективность рыночная система проявляет в условиях совершенной конкуренции. Институционалисты настаивают на том, что реальная ситуация приводит к несовершенной конкуренции, поскольку:

- на рынке действует, как правило, ограниченное число производителей, каждый из которых разными средствами пытается диктовать свои условия и воздействовать на рыночную цену;

- на рынке правилом является дифференцированный товар, что дает преимущества тому или иному производителю;

- барьеры входа и выхода на данном рынке становятся все более высокими, что затрудняет перелив капитала между рынками.

5. Институционалисты рассматривают экономику не с точки зрения системы, стремящейся к единственному оптимальному равновесию, а с других позиций. Институциональная экономика допускает возможность неравновесной ситуации или наличия нескольких точек равновесия, которые не обязательно являются оптимальными.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Прежде чем стать одной из ведущих научных школ, институционализм прошел трудный путь становления. Динамизм, с которым сегодня прогрессирует институциональное направление, впечатляет. Однако этого не наблюдалось на более ранних стадиях его развития. Завоевав репутацию оригинальной теории почти целое столетие назад, институционализм до последнего времени не мог претендовать на 100%-ную «научность». Родоначальники школы, среди которых наиболее известны Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл и Дж. Гэлбрейт, выдвинули несколько революционных идей и предложили новый подход, который был основан на роли институтов в экономике. Это позволило им выявить ряд интересных закономерностей и противоречий, характерных для капиталистической системы. Тем не менее прошли годы напряженной исследовательской работы, прежде чем институционалисты смогли представить полновесную научно-исследовательскую концепцию и органично влиться в «основное течение» экономической мысли.

Заметим, кстати, что все-таки «основное течение» экономической мысли (мейнстрим) составляет неоклассическая теория. Действительно, это

наиболее универсальная и развитая из всех существующих школ, которая доминирует в экономической науке на протяжении века. «Неоклассика» успешно эволюционирует и «впитывает» новейшие достижения других направлений, сохраняя при этом неизменными элементы, составляющие «твердое ядро» парадигмы. К ним, в частности, относят конкуренцию, концепцию равновесия, понятие редкости, рациональность субъекта.

Представители новой волны институционализма продвинулись гораздо дальше своих предшественников этой теории. Об этом свидетельствуют нобелевские премии Дж. Бьюкенена, Р. Коуза и Д. Норта.

Институциональные подходы в экономике неоднородны, можно выделить два основных.

1. «Новый» институционализм, который продолжает традиции «старого» (американского), находится на позициях приоритетности социальной среды, или «институтов» по отношению к человеку, который в своем поведении зависит от внешней среды, находится под ее влиянием. Такой подход в экономической теории получил название *методологического холизма*, т.е. принцип подчинения части целому (от греческого holos — целое).



Рис. 13.2. Взаимодействие неоинституционализма и неоклассической теории

2. Неоинституционализм, который опирается на метод неоклассической школы, названный *методологическим индивидуализмом*. Неоинституционалисты объясняют экономические и социальные явления с позиций отдельного человека, анализируя в первую очередь действия отдельных людей, *агентов*.

В целом институциональная школа, основываясь на самостоятельных принципах, позволила создать ряд теорий, по-новому отражающих экономические процессы (рис. 13.2).

13.2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК КРИТЕРИЙ РАЗВИТОСТИ ЭКОНОМИКИ

Трансакционные издержки, т.е. издержки, возникающие при обмене и защите прав собственности, являются проблемой не только отдельных экономических агентов, но и в целом макроэкономическим явлением.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Трансакционные издержки (или издержки взаимодействия) указывают на то обстоятельство, что рыночным механизмам присуще «трение». Ни один акт обмена в условиях рынка не проходит абсолютно гладко, без издержек. Везде и всюду субъектам требуются временные и материальные затраты для нахождения взаимоприемлемых условий сделки и ее последующей реализации. Впоследствии данная закономерность нашла свое подтверждение по отношению к другим формам человеческого взаимодействия (как внутри экономической системы, так и вне ее).

Трансакционные издержки — это важнейший инструмент институционального анализа, который послужил логическим завершением теории. *Неоинституциональная теория раскрыла важнейшую «социальную функцию институтов» — их способность к снижению трансакционных издержек.*

Перед государством стоит задача управления трансакционными издержками. Чтобы понять, как государство может решать эту проблему, рассмотрим составляющие трансакционных издержек.

Первые четыре вида издержек возникают до заключения сделки, поэтому их называют издержки *ex ante*.

1. *Издержки поиска информации* связаны с расходами на сбор информации о возможном деловом партнере, о конъюнктуре на рынке, а также с потерями, вызванными неполнотой информации.

2. *Издержки ведения переговоров* состоят из затрат по ведению переговоров о предстоящей сделке.

3. *Издержки измерения* включают расходы на оценку и измерению количества и качества товаров или услуг. Рост этого вида издержек связан с невозможностью точного измерения параметров товара или услуги, например при покупке технической новинки. Снижение затрат происходит благодаря стандартизации выпускаемой продукции и гарантиям поставщика.

4. *Издержки заключения контракта* приходится на юридическое оформление сделки.

Следующие три вида транзакционных издержек связаны с расходами, возникающими после сделки, и называются *ex post*.

1. *Издержки оппортунистического поведения* включают расходы по предупреждению уклонения от условий договора и расходы на контроль за соблюдением договора.

2. *Издержки спецификации и защиты прав собственности* состоят из расходов на содержание специальных институтов, обеспечивающих правовую защиту, — судов, арбитражей. Этот вид издержек включает затраты на восстановление нарушенных прав собственности и потери, вызванные плохой защитой прав собственника или отсутствием спецификации прав.

3. *Издержки защиты от третьих лиц* — расходы на защиту от претензий сторон, не участвующих в сделке, но желающих получить часть полезного эффекта. В качестве третьих лиц могут выступать государство, муниципальные органы, преступники.

ТРАНСАКЦИОННЫЙ СЕКТОР

В развитой экономике, основанной все в большей степени на разделении труда и узкой специализации, транзакционные издержки растут. Задача государственного регулирования в экономике заключается в управлении транзакционными издержками с целью стимулирования деловой активности.

Количественное измерение этих издержек представляет определенную сложность. Американские неонституционалисты Дж. Уоллис и Д. Норт для измерения транзакционных издержек на макроэкономическом уровне ввели понятие транзакционного сектора. В него входят оптовая и розничная торговля, страхование, банки, затраты государства на правоохранительную деятельность и др. В странах с развитой экономикой *транзакционный сектор* имеет тенденцию к росту и составляет более 50% от ВВП, что способствует появлению большего числа рынков и росту национального богатства. В России *транзакционный сектор* еще не развит, поэтому транзакционные издержки высокие и переложены в основном на частных экономических агентов.

Рональд Гарри Коуз родился в 1910 г. в пригороде Лондона.

Лауреатом нобелевской премии по экономике Рональд Коуз стал в 1991 г. за открытие им и прояснение значения стоимости сделок и прав собственности для институциональной структуры производства и функционирования экономики.

Еще в студенческие годы у Коуза выработался свой методологический подход в науке: изучать реальные экономические явления, а не оставаться в исследовательской работе, по его выражению, «на классной доске». И другая особенность его трудов состояла в исследовании экономических проблем **без** обращения к высшей математике.

Во время учебы в США в 30-х годах Коуз собрал материал, который изложил в работе «Природа фирмы». Этот труд был опубликован в журнале «Экономика» в 1937 г. К этому исследованию было приковано внимание ученых на протяжении многих лет. В этой работе Коуз рассмотрел по-новому проблему экономической организации.

Ранее в экономической литературе преобладала концепция, отводившая главную, организующую роль в экономике рыночному механизму. В противовес этому мнению Коуз первым поставил вопрос об организующей роли деловой фирмы, которая может вмешиваться в действие рыночных сил. Коуз считал, что для фирмы, как структуры, замещающей рынок, характерно наличие сети контрактных взаимоотношений. Перед экономическими агентами встает дилемма: то ли организовывать свою деятельность через рыночные сделки, то ли идти путем согласований, используя организующую роль деловой фирмы.

Коузу принадлежит заслуга введения в теорию понятия «**издержки по сделкам**» (*transaction cost*) в новаторской работе 1937 г. Новый вид издержек получил название транзакционные. Вот как он их определил: «Чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно осуществить сделку, оповестить потенциальных партнеров об условиях сделки, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, etc.». И именно желание избежать издержек осуществления сделок (*transactions*) через рынок и может объяснить существование фирмы, внутри которой транзакции являются результатом административных решений. Иными словами, теперь главной целью существования фирмы оказывается минимизация транзакционных издержек.

С начала 50-х годов Коуз был занят исследованием институциональных проблем. Он анализировал устойчивость государственных монополий на примере учреждений **радиовещания** (книга «Британское радиовещание: изучение монополии», 1950) и **почты** (статья «Почтовая монополия в Великобритании: исторический обзор», 1955, «Федеральная комиссия по средствам обращения», 1959, «Британская почтовая служба и курьерские компании», 1961).

Доказательству влияния содержания и распределения прав собственности как на распределение ресурсов, так и на объем и условия обмена, на распределение и уровень дохода, на процессы ценообразования и внешние эффекты посвящена так называемая теорема Коуза, которую он

сформулировал в статье «Проблемы социальных издержек», опубликованной в 1960 г. Теорема в изложении американского экономиста Дж. Стиглера звучит так: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны». Эта теорема сейчас признана на Западе одним из наиболее важных достижений экономической мысли послевоенного периода.

Коуз доказал, что внешние эффекты можно трансформировать во внутренние издержки участников рыночного процесса с помощью распределения прав собственности.

Это наиболее цитируемая работа: на нее ссылались в 1976—1980 гг. 331 раз. В ней Коуз обосновывал *воздействие стоимости сделок, которые препятствуют добровольному изменению прав собственности, на распределение реальных ресурсов*.

Коуз пришел к выводу, что если права собственности ясно определены и предписаны, если люди согласны твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких внешних эффектов не возникает. «Провалов» рынка нет, а значит, нет оснований для государственного вмешательства с целью его корректировки. Задача государства в том, чтобы четко распределять и защищать права собственности рыночных агентов. Таким образом, своей теоремой Коуз выявил сам механизм образования рынков: рынок начнет работать, как только будут разграничены права собственности и появится возможность для заключения сделок по обмену ими по взаимоприемлемым ценам. Коуз ввел представление о собственности как о «пучке» прав, которые могут покупаться и продаваться на рынке. В процессе обмена права собственности начнут переходить к тем, для кого они представляют наибольшую ценность — производственную или непосредственно потребительскую. Они будут приобретаться, разделяться, комбинироваться и перегруппировываться таким образом, чтобы их использование в хозяйственной деятельности обеспечивало максимальный экономический выигрыш. Но перераспределение прав будет происходить лишь в том случае, если издержки необходимых для этого трансакций меньше, чем возрастание ценности в результате такого перераспределения. Поэтому именно от трансакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой и насколько эффективной будет структура.

13.3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

В условиях рыночных сделок возникают ситуации, когда лица, не участвующие в данной операции, несут убыток или получают выгоду. Такое явление называется *внешними эффектами или экстерналиями*. Внешние эффекты не находят отражение в рыночной цене, поскольку направлены на третьих лиц. При наличии внешних эффектов рынок не в состоянии их успешно нивелировать. Регулирование внешних эффектов осуществляется государством.

Существуют два вида внешних эффектов — положительные и отрицательные.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

Положительные внешние эффекты возникают в том случае, когда в процессе производства или потребления какого-либо товара создается выгода для третьих лиц. Положительный внешний эффект заключается в возможности получения выгоды от третьих лиц бесплатно. Например, получение платного образования создаст выгоды для студента, обучающегося в платном институте, и для самого учебного заведения.

Появление специалистов с высшим образованием будет выгодно всему обществу, возможному работодателю.

В случаях с положительными внешними эффектами рыночная оценка блага ниже, чем получаемая обществом в целом. На рисунке 13.3 видно, что отдельные потребители приобретают благо за цену P_0 и точка рыночного равновесия устанавливается в E_0 . Истинная предельная полезность данного блага в обществе выше, поскольку она включает положительные эффекты и выгоду третьих лиц. Кривая спроса D_0 отражает индивидуальную предельную полезность. Чтобы получить общественную предельную полезность, надо к индивидуальной предельной полезности прибавить предельную полезность, получаемую третьими лицами. На графике это означает перемещение кривой спроса в позицию D_1 . Рыночное равновесие смещается в точку E_1 , которая отражает выгоду, получаемую обществом от производства данного блага. Объем предлагаемого блага или услуги, с учетом общественной предельной полезности, возрастает.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что при наличии положительных внешних эффектов товар или услуга потребляются в недостаточном объеме, по сравнению с эффективным, который требуется со стороны общества.

Отрицательные внешние эффекты возникают, к сожалению, чаще и связаны с появлением ущерба для третьих лиц, который им не компенсируется. Наиболее ярким примером является загрязне-

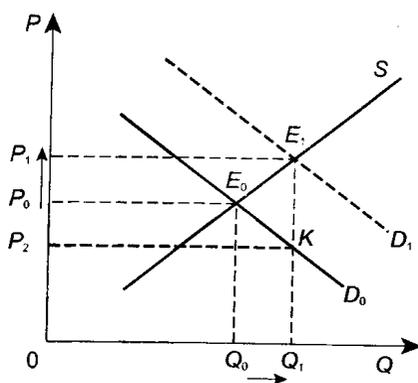


Рис. 13.3. Положительный внешний эффект

ние предприятием окружающей среды, в результате чего люди, проживающие вблизи такого производства, страдают от загрязнения воздуха, воды, почвы. Производитель экономит на очистных сооружениях и уменьшает свои издержки, а люди, проживающие рядом, вынуждены больше тратить денег на сохранение своего здоровья и на отдых.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

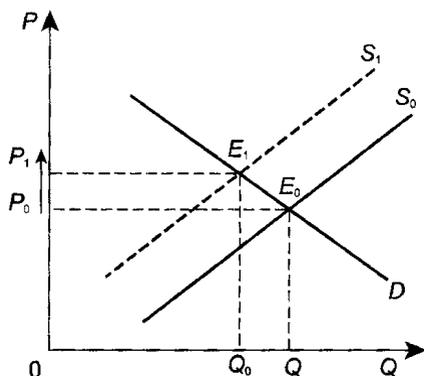


Рис. 13.4. Отрицательный внешний эффект

Отрицательные внешние эффекты приводят к тому, что у третьих лиц возникают некомпенсированные для них издержки. Графически последствия отрицательных внешних эффектов представлены на рис. 13.4. Фактическое предложение блага на рынке выражено кривой предложения S_0 . Точка рыночного равновесия E_0 соответствует цене P_0 . Но эта цена не включает расходы на погашение вреда, наносимого третьим лицам, т.е. в цене P_0 не учитываются возникающие отрицательные внешние эффекты. Если в цену включить издержки, которые будут компенсировать отрицательный внешний эффект, то кривая предложения сдвинется в положение S_1 . Точка рыночного равновесия будет представлена E_1 . Следовательно, рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, в результате чего создается больше продукции и по меньшей цене, чем необходимо обществу.

держки, которые будут компенсировать отрицательный внешний эффект, то кривая предложения сдвинется в положение S_1 . Точка рыночного равновесия будет представлена E_1 . Следовательно, рынок не улавливает отрицательных внешних эффектов, в результате чего создается больше продукции и по меньшей цене, чем необходимо обществу.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Государственные функции состоят в регулировании внешних эффектов. Этот процесс называется трансформацией внешних эффектов во внутренние или, иначе, *интернализацией* внешних эффектов. Это достигается путем превращения индивидуальных предельных издержек или полезности в действительно общественные издержки или полезность. Для того чтобы трансформировать положительные внешние эффекты, необходимо к индивидуальной предельной полезности прибавить внешнюю

полезность товара. Трансформация положительного внешнего эффекта должна привести к снижению цены, которую платит потребитель, и увеличению потребления товара. На рисунке 13.3 ситуация трансформации внешнего эффекта показана точкой K и соответствующей ей ценой P_2 .

Трансформация отрицательного внешнего эффекта приводит к увеличению цены товара и снижению спроса на него.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: меры государства по защите природы

Государство регулирует внешние эффекты при помощи корректирующих субсидий и корректирующих налогов.

В России в соответствии с Законом об охране окружающей природной среды установлены нормативы допустимого загрязнения в виде предельно допустимой концентрации вредных веществ, предельно допустимых выбросов и сбросов вредных веществ, нормативы предельно допустимого уровня шума, вибрации, магнитных полей и иных вредных физических воздействий.

Задача государства сводится к периодическому контролю за соблюдением этих норм предприятиями. Такой способ регулирования внешних эффектов предполагает использование возможностей технического контроля за состоянием окружающей среды. Вместе с тем он ограничивается этими техническими возможностями.

Однако в разных регионах сложились различные экологические ситуации, которые требуют специального подхода. Правительством Российской Федерации установлены коэффициенты, учитывающие экологические факторы. В соответствии с этими коэффициентами проводятся различия между экологической ситуацией в отдельных экономических районах страны с учетом различий загрязнения атмосферного воздуха, почвы и сезонной миграции сусликов из засушливых районов. Кроме того, уровни загрязнения дифференцируются по бассейнам основных рек. Например, уровень коэффициента экологической ситуации выше для Центрального района, Уральского, Поволжского. Эти коэффициенты увеличиваются на территориях национальных парков, курортных регионов, для природопользователей крупных промышленных центров.

Очень показательным примером может служить подход к решению проблемы защиты озера Байкал. Защита озера обеспечивается отдельным федеральным законом, который определяет достаточно четкие границы экологических зон, виды деятельности, запрещенные или ограниченные на Байкальской природной территории, а также специальные нормативы предельно допустимых вредных воздействий на уникальную экологическую систему озера Байкал. Однако этот опыт не может быть распространен на всю страну, хотя бы ввиду высокой стоимости его реализации, которая оправдывается только уникальностью озера Байкал. Более того, этот подход не обеспечивает экономической эффективности для других районов.

Корректирующие субсидии регулируют положительный внешний эффект и выплачиваются потребителям или производителям товаров и услуг. Корректирующая субсидия позволяет трансформировать положительный внешний эффект при помощи снижения цены для потребителя и увеличения спроса. Наиболее часто положительные внешние эффекты возникают в сфере образования, здравоохранения, культуры, науки, создания новых технологий (НИОКР). В мировой практике распространено субсидирование названных сфер деятельности.

Инвестиции в научные исследования увеличивают производственные возможности не только фирмы и рабочего, в которого эти инвестиции непосредственно вложены, но также и производственные возможности других фирм и их сотрудников. Происходит обмен знаниями между фирмами или сотрудниками, использующими новую технологию.

Примером могут служить компании с высокотехнологичным производством, которые размещаются в непосредственной близости друг от друга в специальных районах, таких как «силиконовая долина» около Сан-Франциско, Рут-128 около Бостона в США.

В России определенные шаги в этом направлении были сделаны еще во времена СССР, когда были созданы научные города (Дубна), а также множество закрытых городов, занимавшихся секретными научными исследованиями. В настоящее время перед государством стоит задача субсидирования научных проектов для госпредприятий, поддержки фирм, активно использующих новейшие научные разработки отечественных ученых. В этом случае налоговые преимущества могут быть основным средством при проведении политики, направленной на увеличение расходов на НИОКР, необходимо поддерживать инфраструктуру научных городов, обеспечивать нормальные условия работы и жизнедеятельности ученых. В правовой сфере усилия государства должны быть направлены на защиту прав интеллектуальной собственности, принятие соответствующих законодательных актов.

В России разрабатываются федеральные целевые программы (ФЦП) развития образования, разработки нанотехнологий, создания технопарков. Технично-внедренческие зоны создаются в Зеленограде (микроэлектроника), подмосковной Дубне (центр программирования), Санкт-Петербурге (информационные технологии и аналитическое приборостроение) и Томске (ядерные и нанотехнологии). В соответствии

с государственной программой строительство технопарков осуществляется в семи пилотных регионах, средства на которые пойдут не только из федерального бюджета, но и из региональных бюджетов и финансов частных инвесторов.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВОМ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Проблема регулирования отрицательных внешних эффектов заключается в использовании корректирующего налогообложения, благодаря которому происходит трансформация внешнего эффекта. Это приводит к тому, что цена продаваемого товара растет, а объем продаж сокращается. В современном мире с высоким уровнем развития промышленности особенно важным становится регулирование уровня загрязнения природной среды. В целях обеспечения условий для комфортного проживания населения государству необходимо выработать правильную стратегию в борьбе с загрязнением окружающей среды и проводить эффективную политику в этой области.

Существуют четыре способа сокращения вредных выбросов в окружающую среду.

Первый способ — это установление законом норм или стандартов по вредным выбросам, иначе говоря, предельных концентраций вредных веществ в промышленных отходах. К недостаткам этого способа можно отнести то, что установление стандартов на выбросы разрешает в определенных пределах сбрасывать вредные вещества; установление единых для всей страны норм не учитывает степень остроты экологической проблемы в различных регионах и не стимулирует снижение производителями существующего уровня загрязнения. Кроме того, отдельные фирмы и общество в целом несут значительные потери.

Второй способ — это введение платы за выбросы. Эта система более гибкая, о чем свидетельствует опыт ее применения в ФРГ. Она способствует сокращению общего объема вредных выбросов.

Третьим способом сокращения загрязнения окружающей среды является так называемый «бабл-принцип», когда ограничения на выброс устанавливаются для целого предприятия или группы. В отраслях с высокими природоохранными издержками это позволяет экономить значительную часть расходов на охрану среды в результате более высокой степени очистки там, где эти меры дешевле.

Четвертый, один из новых методов регулирования загрязнения окружающей среды, — продажа прав на загрязнение окружающей

среды. Этот способ в настоящее время успешно применяется в США. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимых в данном регионе, и продает на них соответствующие права в форме лицензий с аукциона. Предприятия и фирмы получают возможность обмениваться правом на выброс загрязняющих веществ в рамках общего лимита на загрязнение.

В России в настоящее время используются два способа регулирования уровня загрязнения внешней среды — установление норм загрязнения (например, предельно допустимых концентраций (ПДК) ядовитых веществ) и плата за выбросы.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

законодательный механизм защиты окружающей среды

Согласно Закону РФ «Об охране окружающей природной среды», опубликованному в 1991 г., задачами экономического механизма охраны окружающей природной среды являются:

- установление лимитов загрязнения выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду;

- установление нормативов платы и размеров платежей за выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду;

- предоставление предприятиям, учреждениям и организациям, а также гражданам налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий, осуществлении эффективных мер по охране окружающей природной среды.

Применяемые в России в настоящее время способы уменьшения загрязнения не являются достаточно эффективными, так как они требуют от государства больших затрат, связанных с проверкой качества окружающей среды, соблюдения установленных норм, взиманием штрафов или предоставлением субсидий, а также взиманием платы за загрязнение. Однако в России, видимо, применение более эффективных способов еще невозможно. Введение «бабл-принципа» в современных условиях рискованно, так как нет уверенности, что владельцы предприятий смогут договориться друг с другом о внедрении очистных технологий, не прибегая к нерыночным методам, а государство не может гарантировать защиту владельцев компаний.

Также в России затруднен контроль уровня загрязнения путем продажи прав на загрязнение. В ситуации, когда рынок недостаточно развит и отсутствует спецификация прав собственности, обмена акциями на право загрязнения между предприятиями будет сопряжен с рядом особенностей. К ним относятся неуверенность в надежности участников рынка, неполнота информации, трудности поиска подходящего партнера.

13.4. ГОСУДАРСТВО — ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Рынок не в состоянии поставлять блага, которые потребляются гражданами совместно и независимо от оплаты. Обеспечение такими *общественными благами* берет на себя государство. Существуют понятия *чистое общественное благо* и *чистое частное благо*.

ЧИСТОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО И ЧИСТОЕ ЧАСТНОЕ БЛАГО

Чистое общественное благо обладает двумя свойствами:

- неконкурентностью (неизбирательностью);
- неисключаемостью.

Свойство **неконкурентности** проявляется в том, что данное благо могут потреблять одновременно многие люди и это не вызывает дополнительных издержек. Предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю. Например, использование маяка. После того как маяк построен, любое судно может им пользоваться, и это не вызывает дополнительных затрат.

Напротив, чистые частные блага являются конкурентными товарами, т.е. распределяются среди отдельных лиц. Например, если потребитель приобрел компьютер, то кроме него этот компьютер купить уже никто не может. Чистое частное благо может быть также разделено на отдельные единицы, каждая из которых затем продается.

Общественное благо невозможно разделить на единицы потребления. Скажем, свет от маяка доступен всем, и появление нового пользователя не уменьшает это благо для других и не делает его качество хуже.

СВОЙСТВА НЕИСКЛЮЧАЕМОСТИ И КОНКУРЕНТНОСТИ БЛАГ

Свойство неисключаемости означает, что люди не могут быть исключены из сферы потребления блага, даже если они отказываются за это платить. Например, освещение улиц городов или национальная оборона. Если улица ночью освещается, то этим благом пользуются все — жители и гости данного города. Свойство неисключаемости порождает проблему оплаты блага.

Кроме чистых общественных благ государство создает другие общественные блага, которые либо конкурентные, либо исключаемые.

В качестве неконкурентного, но исключаемого блага может быть рассмотрен телевизионный или радиосигнал. Неконкурентным такое благо является, поскольку сигнал доступен всем и от количества пользователей не возникает дополнительных затрат. Но данное благо может стать исключаемым, если используется кабельное телевидение или зашифровка сигнала для приема по отношению к тем потребителям, которые за это не заплатили.

Другой пример, когда благо является неисключаемым, но конкурентным. Богатство мирового океана является неисключаемым благом. Но если одни рыбаки вылавливают слишком много рыбы данного вида, то остальным остается меньше. Примером неисключаемого блага

может служить также территория континента Антарктиды, единственная, где нет государственных границ. Но это благо конкурентно, поскольку на месте российской или американской научной базы никто уже не может построить свою.

Чистые общественные блага при их производстве создают положительные внешние эффекты. Если создано общественное благо хотя бы для небольшого количества потребителей, им могут пользоваться все остальные. Например, если жильцы дома добились закрытия близлежащего экологически грязного предприятия, то пользоваться благом в виде чистого воздуха будут не только они, но и все горожане.

СПРОС НА ЧИСТОЕ ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО

Кривая спроса на чистое общественное благо не может отражать зависимость объема блага от цены, поскольку невозможно разделить такое благо на отдельные единицы и установить на них цену. Кривая спроса на чистое общественное благо отражает сумму индивидуальных предельных полезностей для всех потребителей при каждой возможной цене.

Потребители чистого общественного блага не имеют возможности корректировать объем этого блага, а должны потреблять имеющийся объем выпуска. Решение о создании общественного блага и его величине принимается государственными органами. Для лучшего понимания характера кривой спроса на чистое общественное благо следует провести сравнение с кривой спроса на рынке чистого частного блага.

Кривая спроса на чистое *частное* благо получается путем суммирования индивидуальных объемов спроса для каждой цены вдоль горизонтальной оси.

Кривая спроса на чистое *общественное* благо получается путем суммирования предельных полезностей для каждого объема вдоль вертикальной оси (рис. 13.5).

В реальной ситуации очень трудно собрать информацию о величине индивидуальной предельной полезности, получаемой от общественного блага. Потребители имеют возможность пользоваться общественным благом независимо от того, участвуют они в оплате его или нет. Каждый из потребителей надеется на то, что общественное благо будет оплачено другими. Возникает желание скрыть реальную ценность для себя общественного блага, чтобы его не оплачивать. Эта ситуация называется *проблема «зайца», или безбилетника*. Она характерна для больших групп, в которых трудно учесть всех потребителей обществен-

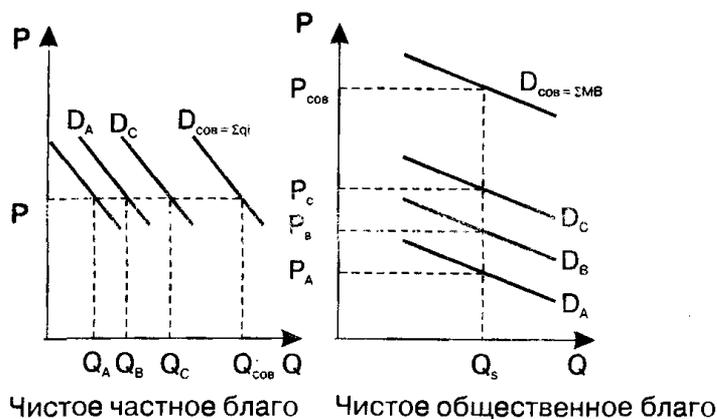


Рис. 13.5. Спрос на чистое общественное и частное благо

ного блага. Если общественное благо финансируется добровольными взносами, то количество «зайцев» возрастает. Поэтому государство производит общественные блага за счет обязательных платежей или налогов, независимо от получаемой индивидуальной пользы.

Особенность производства чистых общественных благ лишает возможности потребителей контролировать их размер и качество. Ярким примером может служить военно-промышленный комплекс в России. Для того чтобы достичь национальной безопасности, не надо до бесконечности наращивать военные расходы, следует более эффективно использовать приемлемую для общества сумму. ВПК становится локомотивом высоких технологий экономики, и расходы на него ежегодно растут. Прозрачность в этой отрасли улучшается, но не соответствует требованиям, которые приемлемы в демократических странах. В России создается механизм контроля над финансами предприятий оборонной промышленности, предотвращающий нецелевые расходы госбюджета и коррупцию. Однако если сравнивать военные бюджеты стран, то на США в 2006 г. приходилось 46% мировых военных расходов, еще 20% – на их партнеров по НАТО. Затраты России составили 3–4% от мировых расходов на вооружение (по данным SIPRI)¹. Военная реформа, настоятельно требующая перехода от количества к качеству, не может быть проконтролирована со стороны налогоплательщиков, а полностью зависит от государственных чиновников.

¹ SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) Стокгольмского института исследований проблем мира, крупнейший независимый исследовательский центр Европы.

13.5. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Во всех странах с разным уровнем экономического развития, к сожалению, существует такое явление, как теневая экономика. Однако в развивающихся странах и странах с переходной экономикой теневой сектор гораздо больше. В чем причина?

ПРИЧИНЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Причин несколько. Государство воздействует на процесс спецификации прав собственности, но в рамках закона не всегда удается наделить правомочиями эффективных собственников. Люди начинают самостоятельно перераспределять правовые полномочия и защищать свои права, но выясняется, что осуществление этого в рамках закона или невозможно, или связано с высокими транзакционными издержками. Находится выход -- отказаться от использования законодательно установленных норм и перейти к нелегальным нормам разрешения конфликтов по защите своих прав собственности.

Поскольку в развивающихся странах правовая и судебная системы находятся на стадии становления и государство не в силах в полной мере защитить права и интересы граждан, теневой или нелегальный сектор экономики особенно велик.

Другой причиной, порождающей рост теневой экономики, является слишком высокая цена подчинения закону. Эта цена складывается, во-первых, из транзакционных издержек, связанных с расходами по оформлению своего бизнеса, получению лицензий, а также юридическому оформлению контрактов, разрешению конфликтов; во-вторых, она связана с расходами по уплате налогов государству и выполнению законодательства в сфере труда, экологии, социальных программ и др.

Когда издержки, вызванные подчинением закону, настолько велики, что не дают возможности развиваться бизнесу, фирмы уходят в теневой сектор.

Деятельность криминального бизнеса, запрещенного законом, может осуществляться только в теневом секторе.

Так называемая неофициальная экономика может существовать как в легальной, так и в нелегальной сфере. Выбор зависит от уровня издержек, которые возникают при подчинении закону или в условиях теневой экономики. Бизнес, сравнивая те и другие издержки, выбирает предпочтительную для себя зону действия.

Теневая экономика пагубно сказывается на всем макроэкономическом развитии страны.

Уход участников теневой экономики от уплаты налогов перекладывает бремя по производству общественных благ на меньшее число налогоплательщиков. Государство вынуждено повышать налоги для выполнения своих программ. А это, в свою очередь, подталкивает к разрастанию теневого сектора:

- занятые в теневом секторе люди по найму лишены правовой защиты со стороны государства и социальных гарантий. Работа в теневых структурах не идет в стаж, их руководители не делают пенсионных отчислений, работники полностью бесправны;

- разросшийся теневой сектор не позволяет государству проводить эффективную экономическую политику, регулировать макроэкономические процессы;

- теневой сектор нацелен на получение быстрой прибыли, поэтому связан с хищническим использованием ресурсов;

- наличие криминального бизнеса, связанного с производством наркотиков, оружием и др., служит фактором дестабилизации в обществе и источником насилия. Крайним случаем теневой экономики является экономика организованной преступности. В этом сегменте из-за невозможности закрепления прав собственности транзакционные издержки огромны. Здесь существуют специфические, отсутствующие в легальном бизнесе, издержки. Издержки коррупции включают расходы на подкуп должностных лиц, на что уходит до $\frac{2}{3}$ валового дохода мафиозных организаций. Имеет место крайне жестокая кровавая конкуренция, например гангстерские «войны». В результате, хотя валовой доход в мафиозном бизнесе велик, чистый доход не очень сильно отличается от ситуации в легальном бизнесе.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

почему теневой бизнес в России получил такой размах?

В России масштабы теневой экономики за годы реформ значительно увеличились. По различным оценкам, они составляют от 20 до 50% ВВП. Существенно, что «в тень» уходят не традиционно нелегальные товары — оружие и наркотики, но практически все виды производимой продукции.

Реально действующих механизмов вытеснения фирм в сферу теневой экономики несколько. Это уклонение от уплаты налогов; легализация (отмывание) незаконно полученных доходов; ограничение конкуренции; незаконное присвоение прав на экономические блага и получение льгот, привилегий, исключительных прав у государства, в том числе путем коррупции.

Общим признаком отношений в теневой экономике является их полная неконтролируемость. Сложность противодействия теневой экономики связана с такими факторами, как коррумпированность контролирующих и правоохранительных органов; их неэффективная деятельность из-за ограниченности финансирования; несовершенство законодательства, препятствующего выявлению и привлечению к ответственности виновных.

На сегодняшний день одним из самых серьезных препятствий на пути развития страны признана коррупция. В Концепции национальной безопасности Российской Федерации коррупция названа одной из угроз национальной безопасности. Коррупция расшатывает основы государственности, выступает основным препятствием в повышении уровня жизни населения, тормозит развитие экономики, становление гражданского общества, борьбу с организованной преступностью. Коррупция препятствует привлечению иностранных инвестиций и современных технологий в российскую промышленность, серьезно подрывает внешний имидж России, негативным образом сказывается на инвестиционном рейтинге страны.

Искоренение коррупции может привести к существенному изменению состояния в обществе и экономике. Для борьбы с коррупцией как части теневой экономики требуется скорейшее решение двух основных проблем. Первая — связана с пресечением так называемых «коррупционных услуг», доход от которых является частью теневого бизнеса. Вторая проблема — это макроэкономические финансовые решения государства. Речь идет о налоговой политике государства, которая ведет к масштабному уклонению от налогов, к наличному обороту, снижению потенциала безналичных расчетов, об неоправданных административных барьерах, заставляющих бизнес уходить в тень.

13.6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА

В экономической теории различают два основных типа государства — контрактное и эксплуататорское.

ТЕОРИЯ КОНТРАКТНОГО ГОСУДАРСТВА

Контрактное государство рассматривается как добровольный контракт между гражданами и государством. С точки зрения американского экономиста Дугласа К. Норта, огромную роль в экономическом прогрессе человечества сыграло государство, взяв на себя защиту договорного права между отдельными индивидами. Ключ к богатству западных обществ остается тем же, о котором говорил А. Смит более 200 лет назад. Разделение труда и растущая специализация требовали развития институциональных структур, которые позволяли бы людям предпринимать действия, построенные на сложных отношениях с другими людьми, с которыми они лично не знакомы. Это было возможно только тогда, когда в обмене участвовала третья сторона — государство, кото-

рое определяло права собственности и следило за соблюдением заключенных договоров.

В соответствии с контрактной теорией государство возникло в результате договоренности людей, которые поручили группе своих сограждан специализироваться на выполнении общественно полезных функций по охране границ и собственности, строительству дорог и других общественных сооружений, социальной защите граждан и др. Природа государства определяется отношениями между гражданами и государственным аппаратом по поводу властных отношений. Граждане делегируют часть своих прав государству. Распределение властных отношений закреплялось конституцией, которая сыграла и продолжает играть роль социального контракта. Граждане добровольно отказываются от части своих прав, поскольку уверены, что государство как особая централизованная и специализированная организация сумеет успешнее их самих справиться с реализацией ряда функций по обеспечению взаимодействий. Каждый гражданин в конечном счете экономически выигрывает, не тратя свои ресурсы и силы на самостоятельную защиту своих прав. Государство как специализированная организация с меньшими издержками может выполнить общественные функции.

Для существования контрактного государства требуются определенные условия:

- четкое распределение прав государства и граждан, закрепленное конституцией для того, чтобы государственный аппарат не превышал своих полномочий;

- возможность альтернативного, помимо государства, способа защиты прав собственности — третейский суд, оппозиция, мировое сообщество и другое;

- наличие гражданского общества, т.е. влияние граждан на решение экономических и социальных вопросов через институты самоуправления, общественные организации, независимых экспертов.

ТЕОРИЯ ЭКСПЛУАТАТОРСКОГО ГОСУДАРСТВА

Другой тип государства — эксплуататорское, основанное на насилии над гражданами ради увеличения собственного дохода в результате сбора налогов, принудительных работ и т.д. Основной целью эксплуататорского государства являлся рост собственных доходов даже в ущерб общенациональным интересам. При таком типе государства нет существенных ограничений функций госаппарата, наоборот, происходит расширение и захват все больших полномочий в обществе. Например, средне-

вековые государства вступали в постоянные военные конфликты в интересах увеличения своих доходов, а не в интересах граждан.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

В 1993 г. американцы **Дуглас Норт** и **Роберт Фогель** получили премию Альфреда Нобеля по экономическим наукам за создание нового направления в области экономической истории (использование статистики для анализа указанных проблем). В документах Шведской королевской академии Д. Норт был причислен к числу пионеров новой институциональной экономики. В концепции экономического развития Норта ключевую роль играют права собственности, а государство обеспечивает эффективную поддержку необходимой для экономики системы «правил игры». Вообще проблемой разработки политико-экономической базы исследования институциональных изменений Норт занимался на протяжении всех 80-х годов.

В 1983 г. Норт организовал Научный центр политэкономии, который по сей день остается авторитетной и плодотворной научной организацией. Создавая новую политэкономия, он ставил проблему, старую как мир: вы не можете терпеть государство, но и не в состоянии без него обойтись.

В работе «Структура и изменения в экономической истории» Норт затронул отдельные аспекты данной проблемы. В частности, он рассмотрел вопрос: почему монархи часто устанавливали неэффективные «правила игры», невзирая на то, что существовали заведомо более удачные, способные увеличить совокупный доход всех субъектов экономики, включая самого «правителя»? Предполагаемые причины заключались в косвенных ограничениях, которыми «облагалась» власть любого монарха. Во-первых, это конкуренция (риск потерять власть в результате своих реформ), во-вторых, транзакционные издержки, сопровождавшие любое, даже самое оправданное действие. Таким образом, рациональные экономические реформы часто не могут преодолеть «невидимые барьеры», которые возникают в результате высоких затрат по их претворению в жизнь, а также конкуренции на «политическом рынке».

В 1989 г. Д. Норт в статье, написанной в соавторстве с Б. Уэйнгастом, акцентировал внимание на роль отдельных исторических событий и их влиянии на перспективы роста экономики. Авторы показали, насколько велика была роль английской революции 1688 г. с точки зрения последующего развития системы прав собственности и экономического роста. Это событие не только положило конец абсолютной власти монарха, но и ограничило полномочия парламента по линии судебной власти (она стала независимой).

Работа лауреата нобелевской премии Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990 г.) посвящена новейшей проблеме современной экономической теории.

Эта книга была опубликована также и в России (1997 г.). В данной работе Норт напрямую обратился к теории институтов и институциональной эволюции, проследил связи «правил игры» с экономикой и вновь затронул историю европейских стран. Единомышленниками Норта становятся (Боб) Роберт Фогель — исследователь демографических аспектов долго-

срочного историко-экономического анализа. Концепция Норта состояла в выяснении роли институтов и институциональных изменений в экономическом прогрессе. Эта проблема с начала 90-х годов XX в. заняла главное место среди современных экономических теорий.

В 1991 г. Норт опубликовал свою следующую известную работу «Трансакционная теория государственной политики». Она посвящена конкретному аспекту уже упоминавшейся глобальной проблемы: **почему «политический рынок» менее эффективен, чем «экономический»**. Используемые Нортом категории и сама постановка проблемы говорят о том, что он задеиствует и удачно сочетает между собой и неоклассические, и институциональные методы и инструменты. С их помощью Норт проводит сравнительный анализ политической и экономической системы. Он считает, что в экономике субъекты используют объективные критерии (размер, вес, цвет) для оценки физических свойств блага, а также законодательные критерии для оценки соответствующего «пучка» прав собственности. Соблюдение заранее известных правил игры при этом отслеживается третьей стороной (государством), а конкуренция служит весомым стимулом к снижению трансакционных издержек. Несмотря на все эти положительные факторы затраты по трансакциям в рыночной экономике все же достаточно велики.

Политический рынок куда менее эффективен. Обмену здесь подлежат «обещания отдать свой голос», при этом сам избиратель не имеет стимула к тому, чтобы быть полностью информированным (вероятность того, что его голос что-то решит, ничтожна), никто не может выступить в качестве беспристрастного арбитра, а конкуренция всегда несовершенна. Сложность решаемых политическим рынком задач (вместе с недостатком информации и другими факторами) приводит к тому, что верх берут определенные стереотипы, идеологии и т.п. Таким образом, эффективность политического рынка снижается за счет его структуры и сложности объекта обмена.

Д. Норт в 1996 г., выступая на конференции, посвященной проблемам экономических реформ в России, дал рекомендации. Для достижения успехов он рекомендует решить три задачи:

- 1) привыкнуть к переменам и осваивать новые механизмы;
- 2) преодолевать негативные последствия перемен и ошибок;
- 3) сохранять главное из наследия прошлого.

Американский экономист Мансур Олсон сравнил эксплуататорское государство с «оседлым бандитом», который отбирал часть дохода у населения. По сравнению с анархией или ситуацией, когда государство отсутствовало, например при переделе власти «бандитами-гастролерами», эксплуататорское государство более эффективно, поскольку отбиралась только часть дохода, а не весь, оставляя стимулы к хозяйствованию. Помимо этого, государство как «оседлый бандит» защищало своих подчиненных от сторонних бандитов. Борьба за власть на данной территории между правителями — всегда худший вариант для населения, чем монопольная власть одного из них. В истории эти процессы хорошо видны в условиях феодальной междоусобицы, которая

была совершенно не эффективной по сравнению с централизованным сильным государством.

Таким образом, и в контрактной, и в эксплуататорской теориях функции государства одинаковые — это установление и перераспределение прав собственности своих подчиненных. Разница между этими двумя моделями заключается в способе реализации государством властных функций и в том, кто получает выгоду в процессе защиты и спецификации правомочий.

В модели контрактного государства защита прав собственности осуществляется в интересах граждан. В результате деятельности государства увеличивается выгода каждого отдельного человека, поскольку защиту своих интересов люди делегируют государству. Государство как централизованный орган выполняет эти функции с наименьшими издержками.

В модели эксплуататорского государства распределение и защита прав собственности осуществляются в интересах правящей социальной группы, клана. Соответственно выгоду или доход получает господствующая группа в качестве платы за монопольное право на власть, на насилие.

СИНТЕТИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Существует также синтетическая теория государства, объединяющая подходы контрактной и эксплуататорской моделей. Создателем этой теории стал также Д. Норт.

Суть синтетической теории заключается в том, что основной целью государства является максимизация дохода, даже при помощи насилия или установления неэффективного распределения прав собственности в стране. Государство также стремится получать добровольные платежи населения, что возможно только при условии оказания государством обществу «услуг», полезных для всех. Соединение этих противоречивых задач происходит фактически в любом государстве. Стремясь к увеличению своих доходов, государство вынуждено корректировать налоговое бремя, чтобы граждане и производители не прятали свои доходы в теневую экономику или вообще не вывозили их за рубеж.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВОМ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Для поведения государства характерна стратегия монополиста, проводящего политику дискриминации цен. Суть ее заключается в реализации товаров и услуг для разных категорий граждан

по различной цене. Государство склонно распределять налоговое бремя и права собственности в обществе неравномерно. Критерием распределения является «договорная сила» социальных групп населения. Иначе говоря, возможность «ухода» из-под государственной власти, воздействие на нее. В результате государство распределяет права собственности в пользу наиболее сильных социальных групп, как правило, с ущербом для всего общества. Например, в России издавна наиболее приближенным ко двору персонам, фаворитам предоставлялось монопольное право на торговлю или производство. Взамен государь получал личную преданность и поддержку своих подданных.

Сталкиваясь с решением противоречивых задач, государство склонно ради сохранения своих доходов устанавливать неэффективное распределение прав собственности в обществе, что является причиной затухания экономического роста.

История подтверждает тот факт, что большинство политических режимов наталкивалось на ограничения экономического развития страны потому, что неэффективное распределение прав собственности приводило к нерациональному использованию ресурсов.

Можно сделать вывод, что с точки зрения институциональной теории смена политических режимов в странах связана с решением трех главных проблем:

- 1) максимизация доходов государственной казны;
- 2) распределение прав собственности с учетом лоббистской силы разных социальных групп;
- 3) обеспечение эффективного использования ресурсов страны.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

институциональная история России

История Российского государства в течение последних 200 лет хорошо иллюстрирует институциональную трактовку развития государственности. Переход от абсолютной монархии к социалистическому строю с общенародной собственностью был связан с очень неэффективным распределением прав собственности в Российской империи в пользу узкой социальной группы с высокой договорной силой — дворянства и промышленников. В тех условиях государство не обеспечивало развитие самого главного ресурса общества — человека. Основная часть населения жила впроголодь, была неграмотной, не имела элементарных прав.

В 1917—1990 гг. были подняты громадные социальные проблемы: выравнивание гражданских прав, развитие народного образования, здравоохранения, повышение уровня жизни. Однако социалистическое государство, концентрируя всю полноту политической и экономической власти, слишком сместило акценты в обществе в пользу увеличения доходов государства. Отдельные граждане не имели возможности приумножить свой доход в со-

ответствии со своими предпринимательскими, интеллектуальными и профессиональными способностями. Распределение прав собственности в социалистическую эпоху привело к монопольному доминированию государственной собственности, что в конце концов сказалось на потере экономической эффективности использования всех ресурсов страны — природных, трудовых, интеллектуальных, основных фондов.

Смена социалистического строя на рыночную систему с государственным регулированием объясняется поиском наилучшего решения вопросов распределения прав собственности, эффективного использования ресурсов, получения доходов казной. Становление смешанной экономической системы в России находится только в начале пути. Но продемонстрировать свои сильные стороны может только сложившаяся, развитая система. Ближайшие десятилетия всему российскому обществу предстоит напряженный труд по созданию более эффективной, цивилизованной экономической и политической системы.

13.7. ДЕМОКРАТИЧЕСКОЕ ГОСУДАРСТВО: ВЗГЛЯД ВНУТРЬ «ЧЕРНОГО ЯЩИКА»

Неоинституциональная политэкономия в своих исследованиях государства исходит из предпосылки, что политика и экономика в современном мире переплетены настолько тесно, что их зачастую трудно отделить друг от друга. Действительно, мы знаем, что множество импульсов, посылаемых экономической системе, зарождается не в результате внедрения научных разработок, а в итоге голосования в парламенте или «волевого решения» чиновника. Это заметно «подогревало» интерес экономистов к работе «политического рынка» и в конечном итоге послужило причиной их «вторжения» в смежные области исследования. Сегодня государство и его правовая система перестали рассматриваться экономической теорией как «черный ящик». Неоинституционалисты заглядывают «внутрь» государственной машины, исследуют ее основные механизмы, а также те алгоритмы, по которым они действуют. Это позволяет выявить «системные» причины политических кризисов, предпосылки экономического застоя, неэффективных решений, «популистских» ходов и т.д.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Джеймс Макджилл Бьюкенен стал нобелевским лауреатом по экономике в 1986 г. «за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений». Достижение Бьюкенена состояло в том, что он постоянно и настойчиво подчеркивал значение законодательных правил и рассматривал политическую систему как процесс обмена, предполагающий взаимную выгоду и стремящийся к ней.

Над этой проблемой автор начал работать с 50-х годов. Изучение вопросов «общественных финансов» привело Бьюкенена к решению проблемы отношений между политическими структурами и экономической поли-

тикой. В 1954 и 1959 гг. Бьюкенен в своих статьях пытался установить аналогию между выбором индивида на рынке и в процессе голосования, а также рассматривал возможность использования теории благосостояния в политической организации общества. На собрании Общества им. М. Перелена в Оксфорде в 1959 г. Бьюкенен представил доклад «Экономическая политика, свободные институты и демократический процесс».

Глубокое обоснование своих идей Бьюкенен дал в книге «Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии» (1962 г.), написанной в соавторстве с Гордоном Таллоком. В работе были изложены идеи о связи теории общественных финансов с процессом голосования, а также изложена теория политической организации. Природа политики была рассмотрена как процесс взаимовыгодного обмена.

В начале 70-х годов Бьюкенен и Таллок создали Новый центр изучения общественного выбора, в котором предпринимались попытки использовать экономические методы на политическом поле. Новый центр в 1982 г. был перенесен в Университет Джорджа Мейсона в г. Фэрфакс в штате Вирджиния. Результаты научных исследований, которые Бьюкенен проводил на протяжении последующих 45 лет, принесли ему международное признание, как специалисту и разработчику **теории общественного выбора**. В 1990 г. Бьюкенен прибыл в Россию в составе группы американских экономистов. На международной конференции он выступил с докладом «Путь к свободе».

Результаты своих многолетних исследований Бьюкенен изложил в работах: «Общественные финансы в демократическом процессе» (1967 г.), «Спрос и предложение общественных товаров» (1968 г.), «Пределы свободы между анархией и Левиафаном» (1975 г.). В последней работе Бьюкенен провел разграничение между государством-гарантом и государством-производителем.

Государство-гарант формируется на основе набора правил и процедур для существования политических организаций, составляющих конституционный договор. Возникновение государства-гаранта представляет собой переход от анархии к политической организации.

Государство-производитель направлено на заключение договоров о совместном потреблении товаров и услуг. Однако в постконституционной стадии деятельность чиновников и бюрократов ведет к усилению государства-производителя. Это обуславливает угрозу Левиафана, т.е. авторитарного государства.

Бьюкенен считал необходимым дать анализ проблемы **«политика КАК ОБМЕН»**. Эпиграфом к своему исследованию он выбрал следующие слова К. Викселля: *«Вопиющей несправедливостью является принуждение людей к уплате налогов, которые потом затрачиваются на деятельность, не соответствующую интересам налогоплательщиков или даже противоречащую им»*.

Бьюкенен развил идею **взаимовлияния** политики и общественных организаций граждан, использовав ее в создании **теории общественного выбора и концепции конституциональной экономики**.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ

Результатом такого «вмешательства» стало **зарождение «экономического подхода» к политике**: целенаправленное и основан-

ное на соображениях всеобщего благосостояния применение инструментов экономической теории к политическим проблемам. Речь идет прежде всего об институциональном анализе, построенном на использовании концепции транзакционных издержек, а также группе «неоклассических» методов, основанных на понятиях конкуренции, равновесия и экономической рациональности. В качестве главного тезиса можно назвать следующее положение: эффективный рост экономики требует рациональной и последовательной государственной политики, последняя в свою очередь невозможна в отсутствие рационального политического устройства. Разработка принципов построения такого государства легла в основу исследований неoinституционалистов.

Институциональный анализ государственной машины, как уже было сказано, — это образец «пограничного» исследования, отчасти выходящего за рамки экономической теории. Чтобы совершить столь рискованную экспедицию, необходимо принять ряд условий. Прежде всего, договоримся о том, что как бы далеко нам не пришлось вторгаться в глубь «политических территориальных вод», мы всегда будем оставаться экономистами. То есть будем пользоваться теми же инструментами и сохраним выработанные ранее подходы и представления. Наиболее важное из них — наше представление о природе человека. Переходя в разряд политических деятелей, наш «субъект» не потеряет своих основных качеств: рациональности и эгоистических мотивов. Напомним, что в институциональной теории принято говорить об ограниченной рациональности субъекта. Имеется в виду то, что человек, при всем своем стремлении к рациональности, обладает ею не на все сто процентов. Изменится предмет его интересов: вместо денег и денежного капитала появятся продвижение во властной иерархии и капитал политический. Здесь мы расходимся в убеждениях с политиками: они, в противовес «эгоистичным предпринимателям», считают себя «борцами за **общее** благо». Мы не станем принимать на веру тезис о бескорыстии данных субъектов и, подобно Адаму Смиту, задумаемся о том, существует ли вторая «невидимая рука», которая способна направлять «политических старателей» к достижению цели общественного благосостояния.

ЦЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В число важнейших факторов, составляющих экономическое благополучие нации, входит *рациональность государственной политики*. Это установленный факт, который не нуждается в иностранных обоснованиях. Другой любопытный факт состоит в том,

что рациональность и успехи государственного регулирования в разных демократических странах серьезным образом различаются. В связи с этим перед экономической наукой встает ряд проблем, которые не имеют пока однозначного решения. **Почему демократическое государство, с которым связывают успешное развитие экономики, в действительности не всегда способно создавать для нее благоприятные условия?**

Мы сознательно ограничиваем сферу внимания демократическими системами. Основных тому причин две. Во-первых, демократические государства, очевидно, достигли наибольших успехов в экономике. Во-вторых, это выбор большинства стран мирового сообщества и России в том числе. Исследования экономического развития в рамках тоталитарных систем также проводятся. Однако, несмотря на существование примеров динамичного роста экономик в таких странах, для них характерна нестабильность, которая вызвана во многом самим политическим устройством. Почему, несмотря на существование примеров экономического процветания, столь существенные различия в уровне благосостояния наций продолжают существовать и даже возрастают? Почему государственные организации, созданные для решения актуальных проблем всего общества, иногда служат частным интересам?

Действительно, политика государства может быть нацелена как на предоставление «общественных благ» и увеличение размеров «общего пирога» (назовем это «рациональной политикой»), так и на перераспределение ресурсов и удовлетворение частных потребностей отдельных влиятельных групп и субъектов («частная экономическая политика»). Для экономистов характерен «формальный» подход к термину «рациональность». Это означает, что под рациональными действиями всегда понимается «максимизация» определенной целевой функции. Поскольку речь идет о макроэкономике, то во главу угла ставится цель «общественного благосостояния». Соответственно можно поставить знак равенства между «рациональным» и «приумножающим национальное богатство». «Частная» политика не может считаться совершенно бесплодной, так как она удовлетворяет потребности определенных слоев населения. Однако с точки зрения экономики в целом ее результаты — это «шлаки», бесполезные отходы. Ресурсы, которые могли пойти на изготовление «общего пирога», часто тратятся на производство таких «шлаков». Иногда они принимают форму неоправданных льгот и субсидий, а иногда «маскируются» под «общественные блага». Так, например, может появиться космического размера памятник в центре города, либо гигантская эстакада через тихую улицу, либо какой-либо другой в целом нужный, но неоправданно дорогой (с точки зрения «но-

лезности» всего общества) объект. Все эти проявления слабости политической системы не только дискредитируют саму идею демократического общества. Они раздувают бюджет, ослабляют мотивацию субъектов экономики, приводят к пустой трате дефицитных ресурсов.

РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Тезис, который мы как экономисты выдвигаем на первый план, состоит в том, что государственная политика, в отличие от господствующей формы собственности, не должна быть «частной». Государство в целом служит для восполнения недостатков (провалов) рынка и дополняет его там, где он сам не справляется. При этом генеральная цель государственной политики — «общественное благосостояние», т.е. увеличение общего потока доходов и богатства всех субъектов экономики. В тех случаях, когда эта цель подменяется задачами, которые отвечают частным интересам отдельных субъектов, мы становимся свидетелями «фиаско» или провала государственного регулирования. В реальной жизни практически не встречаются примеры чистой «рациональной» или «частной» политики: любое государство склонно производить и общественные блага, и так называемые «шлаки». Наша задача — понять, от чего зависит «ориентация» экономической политики государства, т.е. необходимо установить факторы, влияющие на соотношение «общественных благ» и «побочных продуктов» государственного регулирования.

ИНСТИТУТЫ ВЛАСТИ

Основная гипотеза в рамках институциональной политэкономии заключается в том, что *рациональность экономической политики во многом предопределяется институтами*. Причем в данном случае мы обозначаем этой категорией **институты власти** — организации, которые составляют «государственную машину» и те алгоритмы, по которым они работают. Данные «правила» и «организации» призваны нацелить персональные интересы и эгоистические устремления политиков и чиновников на пользу всего общества.

Экономистам известно о том, что субъекты склонны обращать в свою выгоду любые преимущества, которые есть в их распоряжении. Преимущества, которыми располагают государственные деятели, это власть. Поскольку устремления всего общества и конкретного субъек-

та могут не совпадать и действительно часто расходятся, существует риск «нецелевого использования» представителем власти своих полномочий. Роль институтов, таким образом, заключается в том, чтобы этого не допустить.

РАЗДЕЛЕНИЕ ВЛАСТЕЙ

Неоинституциональная теория утверждает, что *передача власти должна сопровождаться определенными механизмами, обеспечивающими ее надлежащее применение* (т.е. соблюдение интересов того института, который наделил данного субъекта данными полномочиями). Один из основных инструментов, служащих для указанной цели, — это разделение властей. Если все полномочия не сосредотачиваются в одних руках, то создается определенная конкуренция, взаимный контроль и риск узурпации власти снижается. Исследователи выделяют два принципа разделения властей: функциональный и целевой.

Согласно первому, современное демократическое государство должно строиться таким образом, чтобы различные ветви власти: законодательная, исполнительная, судебная были независимы друг от друга. Целевой принцип означает недопустимость контроля различных институтов власти со стороны одного субъекта или группы (например, какой-либо политической партии, влиятельной семьи и т.д.).

Данные принципы являются необходимым и достаточным условием для создания механизма разделения властей. *Это означает, что одна и та же политическая группа, объединенная общими интересами, не должна одновременно контролировать и законодательную, и исполнительную власти, либо обе палаты парламента, либо президентский пост и суды. Кроме того, указанные властные структуры не должны выстраиваться в иерархию, т.е. непосредственно подчиняться друг другу.* Государства, которые придерживаются этих принципов разделения властей и проводят свободные выборы, мы будем считать демократическими.

ЧИСЛО ПОЛИТИЧЕСКИХ ИГРОКОВ И ПРАВО ВЕТО

Итак, мы назвали принципы, которые необходимо соблюдать для построения эффективной демократической системы. Однако понятие разделения властей требует дальнейшей конкретизации. Критерием здесь может послужить число политических игроков (партий, фракций или политиков), обладающих реальным пра-

вом вето. Это число может существенным образом варьироваться. Учитывая то, что любые коллективные действия чреватны транзакционными издержками, мы можем считать данную группу людей «игроком» только в том случае, если она обладает определенной целевой функцией и организационной структурой, которые позволяют снижать указанные издержки и принимать решения.

К примеру, в Новой Зеландии, где существует парламентская демократия с однопалатным парламентом, в случае победы на выборах «централизованной» (унитарной) партии без влиятельных фракций внутри нее «число вето» можно принять равным 1. Действительно, учитывая, что власть фактически принадлежит парламенту, а его полностью контролирует одна партия, никто не может ей помешать устанавливать любые правила в течение всего срока до следующих выборов.

Можно привести и другой пример — «президентская» республика США. Помимо высшего должностного лица здесь действует двухпалатный парламент с разветвленной системой влиятельных комитетов и две политические партии. Допустим, к примеру, что «демократы» контролируют президентское кресло и нижнюю палату парламента, а «республиканцы» — Сенат. В этом случае число вето, скажем, по вопросам национальной обороны может доходить до четырех. Во-первых, это президент и нижняя палата, во-вторых — Сенат, в-третьих — «республиканцы» в комитете по обороне Конгресса и в-четвертых — «демократы» в соответствующем комитете верхней палаты парламента.

ГИБКОСТЬ ИЛИ КОНСЕРВАТИВНОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Число вето, таким образом, — величина переменная. Причем за ней стоят совершенно неравнозначные варианты политического устройства. Выбор того или иного варианта представляет собой определенный компромисс. Это компромисс между **гибкостью** и **консервативностью** системы.

В тех случаях, когда число вето невелико, политикам не требуется множества согласований, уточнений и поиска компромиссов. При этом государство имеет возможность быстро реагировать на динамичные изменения ситуации в экономике и в мире. Однако такой порядок не лишен минусов. Его главный недостаток — отсутствие системы «сдержек и противовесов». Часто это приводит к **непоследовательности**, а точнее, неспособности властей следовать установленным ранее правилам.

Экономическая система крайне негативно реагирует на непредсказуемость государственной политики. Наиболее серьезным образом от этого страдают инвесторы в экономику и кредиторы государства. Для них более предпочтительна такая структура государственного аппарата, при которой «правила игры стабильны», и лоббистам сравнительно сложно изменять государственную политику в интересах какой-либо одной (пусть даже хорошо организованной и влиятельной) группы людей. Таким качеством отличаются консервативные системы с большим числом вето. Новые правила здесь подвергаются тщательной экспертизе, проходят множество согласований и получают одобрение целого ряда инстанций. Изменение действующего законодательства в чьих-либо интересах требует соответствующей компенсации «пострадавшим» группам и слоям населения. Пример такой политической системы — США, где Конституция действует уже более 200 лет и является одним из главных национальных достояний.

НЕДОСТАТКИ КОНСЕРВАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Однако большое число вето часто не позволяет субъектам преодолеть даже самые несущественные разногласия и консолидироваться во имя достижения общих целей. Таким образом, главный недостаток «консервативной» политической системы — **«неповоротливость»**.

Наиболее ярко это проявляется в работе законодательных органов, где второстепенные вопросы могут вызвать самые ожесточенные споры. Очень часто вместо двух принципиальных концепций выдвигается целый ряд близких по сути точек зрения. Чтобы «примирить» все сходные позиции, требуются взаимные уступки, договоренности, для достижения которых расходуется много времени и средств.

Говоря экономическим языком, растут трансакционные издержки, присущие политической системе. Переходя определенный барьер, трансакционные затраты могут привести к серьезным сбоям в работе государственной машины: она становится «медлительной», неспособной к принятию решений и склонной к застою и «пазовым» ситуациям. Становится сложно не только «преследовать частные интересы в ущерб общественным», но и вообще менять «правила игры» даже в тех случаях, когда нововведения позволяют увеличить размер «общего пирога».

Политические «игроки», обладающие правом вето, стараясь не допустить полной остановки процесса, начинают обмен голосами: «пропусти мой проект — я пропущу твой». Минус данной ситуации заключается в том, что «общественные блага» и законы, способные принести

пользу всему обществу, становятся менее привлекательными для государственных деятелей, чем «шлаки» — частные «целевые» программы.

Государственная политика в этом случае скорее всего «персонифицируется» и будет следовать принципу «всем сестрам по серьгам», а «шлаки», подаваемые под соусом национальных интересов, станут основным инструментом в деле достижения компромисса между множеством обособленных политических «игроков». Чрезмерное количество вето — одна из проблем американского государства. Исследователи считают, что хронические бюджетные дефициты являются следствием интенсивного обмена голосами и торговли между политическими «игроками». Высокие доходы бюджета США позволяют политикам лояльно относиться к предлагаемым проектам и делать взаимные уступки. Это увеличивает число законопроектов и бюджетные расходы. В случае ужесточения бюджетных ограничений обмен голосами усложнится. Результатом может стать отсутствие вообще всякой политической инициативы.

Таким образом, чрезмерно высокое число вето снижает работоспособность государственных органов и ведет к недопоставке «коллективных благ», что не позволяет государству эффективно преодолевать «недостатки рынка». Если такая система и способна генерировать общественно-ориентированные проекты, то с ними вместе обязательно появятся «шлаки», которые не имеют ничего общего с идеей «общего пирога» и являются побочным продуктом консенсуса между законодателями.

Другие известные последствия увеличения числа вето заключаются в конфликтах различных властных институтов, превышении должностных полномочий и попытках узурпации власти (как правило, со стороны исполнительных органов), парламентских кризисах, а также находят выражение в коррупции и хронических бюджетных дефицитах. Данный шаг часто является ответной реакцией исполнительной власти на неспособность законодателей принимать решения. Это типичная проблема политических систем с глубоким функциональным и целевым разделением властей. Сложные и длительные процедуры принятия решений «подталкивают» чиновников к их незаконному «обходу». Примеры таких случаев можно найти в новейшей истории США (Ирангейт), Аргентины (политика К. Менема) и др.

ЭФФЕКТИВНОЕ ЧИСЛО ВЕТО

Вывод, который мы можем сделать, состоит в том, что характер политической системы определяется эффективным числом вето, которое зависит от количества **независимых** властных институтов и числа политиков с **различными целями**, которые

контролируют данные институты. В зависимости от числа вето политические системы проявляют различную степень гибкости. Крайними проявлениями являются абсолютно гибкая система (которая, как правило, не способна следовать принятым правилам) и абсолютно консервативная (в которой правила игры изменить вообще невозможно). Все политические системы стараются избежать этих крайностей, но так или иначе склоняются либо в одну, либо в другую сторону.

Если учесть естественную разобщенность политических интересов и целей, в обществе должно быть много обособленных «политических игроков». Соответственно, плюрализм мнений, свобода слова и волеизъявления в сочетании с функциональным разделением властей естественным образом приводят к появлению чрезмерно высокого числа вето. С одной стороны, это усиливает конкуренцию на политическом «рынке» и снижает «давление» заинтересованных экономических субъектов. С другой стороны, плюрализм и свобода иногда ложатся мертвым грузом на экономику.

Проблема состоит в том, что подсчитать и зафиксировать оптимальное количество вето практически невозможно. Политики, как правило, обращают внимание исключительно на функциональное разделение властей, а право выбора и свобода волеизъявления считаются неприкосновенными.

ОБЪЕДИНЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ СИЛ СНИЖАЕТ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Объединение политических сил (например, по линии партий) может снизить число независимых субъектов и принести существенный эффект. Построение политической партии по принципам иерархии способствует снижению транзакционных издержек, поскольку не требует столь сложных процедур улаживания разногласий и достижения консенсуса, как в случае с независимыми политиками.

Объединяясь в партию, группа политиков ограничивает самостоятельность своих членов и начинает выступать «единым фронтом». Число самостоятельных «игроков» и независимых позиций снижается, а законодательный процесс идет более интенсивно, так как большая часть разногласий и «трений» остаются «за пределами» властной машины. Кроме того, в данном случае снижается роль отдельных субъектов и связанное с этим количество «шлаков».

Подчинить частным интересам целое общественное движение крайне сложно. *Соответственно чем слабее партии, чем больше обра-*

зуются фракций и независимых политиков, тем выше число вето, значительнее транзакционные издержки и тем более «частной» становится государственная политика.

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Принимая стимулы к объединению в качестве важнейшего критерия, исследователи выделяют два класса политических систем: «сильные и слабые». В первом образуются существенные мотивы для консолидации, во втором таковые отсутствуют. «Слабость» в данном случае является синонимом высокой фрагментации (многопартийности), которая влечет за собой рост числа вето и переход к «частной экономической политике».

Каким образом можно создать «сильную» политическую систему? Если отбросить идеологические меры воздействия (пропаганду), не вполне соответствующие представлениям о свободном обществе, то наш следующий вопрос будет состоять в том, существуют ли институциональные (по линии «правил игры») методы, которые позволяют создать стимулы для политической консолидации? Теория дает положительный ответ на данный вопрос. Учитывая, что наши субъекты рациональны и эгоистичны, а их «целевая функция» — это накопление политического капитала, мы можем сформулировать условие, которое необходимо для объединения политических сил. *Коалиция становится выгодна только в том случае, когда в действующей системе выборов две политические группы, объединившись, могут получить больше мест в парламенте, чем по отдельности.* Эта проблема аналогична той, которая рассматривается в институциональной теории фирмы. Здесь для вычисления максимального количества фирм, которые могут выжить в данной отрасли, используется критерий «эффект масштаба». Слияние компаний будет экономически выгодно до тех пор, пока возможно увеличить прибыль в результате экономии от масштаба.

СИСТЕМА ВЫБОРА

Распределение «депутатских мандатов» сенаторских и президентских кресел, как известно, происходит посредством «выборов». Соответственно порядок проведения выборов (особенно парламентских) во многом предопределяет перспективы консолидации политических движений и направленность экономической политики. Если говорить более конкретно, то с точки зрения укрепления партийной системы имеют значение два параметра.

Во-первых, это количество «избирательных округов» (оно складывается исторически, соответственно примем его как экзогенную величину).

Во-вторых, немаловажен сам принцип распределения «депутатских мандатов» (этот параметр является эндогенным, так как его определяют сами законодатели).

Часто система выборов строится так, чтобы исход максимально отражал истинный «расклад политических сил». В этом случае устанавливается «пропорциональный принцип» распределения «парламентских кресел» в зависимости от процента набранных голосов. В условиях большого числа регионов это не создает серьезных стимулов к объединению: в парламент попадают все партии, которые перешли процентный барьер. Именно такая система действует в России. В сочетании с низкой процентной планкой (5% голосов избирателей в целом по стране) это приводит к многопартийности. Под процентным барьером мы будем понимать ту долю голосов избирателей, выше которой у партии появляется место в законодательном органе. Данная цифра также служит для примерного подсчета максимального количества партий, которые могут «выжить» в политической системе. Как правило, это число, обратное «процентному барьеру».

Изменение принципа формирования парламента или повышение процентного барьера могут существенно повлиять на ситуацию. Так, например, в США место в парламенте от данного штата получает только победитель в местных выборах.

Это означает, что партия может получить 50% голосов в данном штате, но тем не менее не победить, так как другая партия получит вторые 50%. Такая система создает весомые стимулы для консолидации. Если даже представить себе, что перед очередными выборами в США о своем существовании заявили 10 или 20 партий, то высокий процентный барьер (50%) сразу оставит «за воротами» парламента большую часть из них. Впоследствии, если сохранится такая система выборов, в США, скорее всего, все равно останутся только две (2 — число, обратное 50%) мощные политические партии. После того как число партий достигнет двух, стимулы к дальнейшей консолидации пропадут, так как объединение не даст возможности увеличить свое представительство в парламенте.

Обобщая сказанное, можно прийти к определенному заключению. Как уже отмечалось, «сильные» политические системы ассоциируются с небольшим числом независимых субъектов. «Слабые», напротив, отличаются высокой фрагментацией. Выборы, проходящие по большому количеству округов (или с большим числом «мест» в округах) либо организованные по пропорциональному принципу, являются «слабыми». Это еще один важный параметр, влияющий на коли-

чество политических партий. Данное число может варьироваться, так же как и само количество округов. Так, например, в Израиле выборы проходят сразу по всей республике, в результате чего формируется парламент — Кнессет. В США 50 штатов представлены одинаковым числом законодателей в двух палатах парламента. В некоторых других государствах различные регионы могут иметь разное количество мест в парламенте. В этом случае подсчет числа «жизнеспособных» партий усложняется. Напротив, небольшое количество «округов» либо распределение мест в парламенте среди победителей местных выборов позволяют сложиться сильной политической системе с небольшим количеством партий (табл. 13.1). Оценивая количественную сторону проблемы, получим следующую картину.

Таблица 13.1

Схема проведения выборов и партийная система

Система	Голосование по конкретным кандидатам	Партийное голосование (закрытые списки)
Сильная	Несколько децентрализованных партий (США)	Наименее фрагментированная Несколько централизованных партий (Великобритания)
Слабая	Наиболее фрагментированная Много децентрализованных партий (Бразилия)	Много централизованных партий (Нидерланды)

Примечание. Централизованная партия представляет собой жесткую иерархию и максимально приближается к модели «единого игрока». Напротив, децентрализованная партия имеет слабых лидеров, массу фракций, «инсайдеров» и т.д.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Нобелевская премия по экономике за 1998 г. присуждена известному экономисту, философу и социологу **Амартия Сену** за его вклад в теорию экономики благосостояния. Впервые нобелевским лауреатом по экономике стал представитель Индии.

Основные положения теории, за которую Сену присудили нобелевскую премию, были изложены им в книге «Коллективный выбор и общественное благосостояние», 1970 г. Публикация этой книги принесла Сену известность сторонника либерального направления. Сен прочно занял место рядом с такими столпами экономической науки, как Гэлбрейт, Самуэльсон и Солоу. Все они находились в оппозиции к экономистам Чикагской школы и М. Фридмену. Нобелевский лауреат Роберт Солоу назвал Амартия Сена «совестью экономики». Методологии научных исследований Сена было присуще совмещение этических, экономических и философских подходов.

В своих статьях и книгах, лекциях и докладах А. Сен обстоятельно излагал свои взгляды на новые положения в экономической теории по вопросам благосостояния, нищеты и голода и путях их преодоления.

Монография Сена «Коллективный выбор — социальная помощь» (1970 г.) оказала заметное влияние на экономическую мысль и вдохновила многих исследователей, привлекая их интерес к сфере социальной помощи. Стиль Сена, философская ориентация его работы положили начало новому этапу исследования в области проблем выбора и нормирования. В этой работе и ряде последующих статей Сен обратился к таким проблемам, как «правило большинства», права личности.

Сен разработал **новые индексы общественного благосостояния, бедности и неравенства**. Построение теоретически обоснованных индексов, измеряющих дифференциацию доходов и благосостояния в обществе, является важным применением теории общественного выбора. Фактически существует эквивалентность между индексами неравенства и некоторыми показателями общественных функций благосостояния и общественного предпочтения. Конкретный индекс может быть определен на основе некоторых аксиом, в частности какой-нибудь аксиомы инвариантности, характеризующей соответствующее общественное предпочтение.

Сен показал, что индексы бедности можно трактовать как специальный класс индексов неравенства, поэтому для их исследования можно применять доказанные ранее теоремы. Модифицируя их: оптимум Парето, кривую Лоренца, индекс неравенства Джини.

В творчестве Сена большое место занимают проблемы **этики и экономики, а также экономического поведения и нравственности**.

Сен спрашивает, почему единственно рациональным поведением надо считать преследование своего эгоистического интереса, невзирая на все остальное? И сам отвечает, что как раз в случае с Японией имеются веские эмпирические свидетельства в пользу предположения, что систематическое отклонение от эгоистического поведения в пользу долга, лояльности государству и доброй воли сыграло существенную роль в индустриальном прогрессе.

Именно поэтому одним из средств достижения промышленного успеха является так называемый конфуцианский рецепт. Противоречие между **личным и общественным, эгоизмом и утилитаризмом** характерно для конфликтующих социальных групп, использующих угрозы, тайный сговор и другие «инструменты давления». Даже в семейных отношениях эта борьба между эгоизмом и утилитаризмом имеет место. Выход из этой борьбы только один: *кому-нибудь из коллектива надо пожертвовать своими личными интересами* ради дела группы, ради общего дела, семьи, партии, народа.

Сен широко известен как специалист **по проблемам голода и нищеты**. В своей книге «Нищета и голод: эссе по поводу права и лишения права на помощь» (1981 г.) он объяснил причину возникновения голода, изучив эти проблемы на примере Индии, Бангладеш, стран Сахары. Катастрофические вспышки голода, приводившие к гибели сотен тысяч людей, периодически возникали в Индии во времена британского колониального господства.

Предшественники Сена, занимавшиеся этим вопросом, считали, что голод и нищета напрямую связаны и зависят от нехватки продовольствия в стране и в мире. Сен оспаривал идею о возникновении голода только при нехватке продовольствия.

В своих исследованиях Сен обосновал отсутствие такой связи и доказал, что голод и нищета на самом деле связаны не столько с производством

пищевых продуктов, сколько с покупательной способностью основной массы населения и в первую очередь беднейших его слоев.

Он доказал, что многие страны не снижали производство продовольствия и даже экспортировали его в период голода. По мнению Сена, для анализа причин голода следует рассмотреть большое число социальных и экономических факторов, влияющих на различные группы общества. Так, в 1974 г. в Бангладеш голод привел к росту производства пищевых продуктов и снизил трудовые возможности сельскохозяйственных рабочих, которые не смогли собрать довольно значительный урожай.

Амартия Сен, выдающийся индийский ученый, направил свои теоретические изыскания на изучение обстоятельств трагедий, вызванных голодом. Он содействовал более глубокому пониманию экономических причин этих ужасающих явлений в истории человечества.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключаются особенности институционального подхода в отличие от неоклассического?
2. Дайте характеристику трансакционным издержкам *ex ante* и *ex post*.
3. Почему государство заинтересовано и может способствовать снижению трансакционных издержек предприятий?
4. В чем заключается положительный и отрицательный внешний эффект?
5. Каким образом государство может регулировать последствия отрицательного внешнего эффекта?
6. В чем причины появления теневой экономики? Какие негативные социально-экономические последствия создает теневая экономика? Какие действия государства могут уменьшить размеры теневой экономики?
7. В чем заключается институциональная теория контрактного и эксплуататорского государства? Дайте характеристику синтетической теории государства?
8. За что получили нобелевскую премию Дуглас Норт и Роберт Фогель?
9. Как можно определить рациональность экономической политики государства? Какое число политических игроков необходимо для российского демократического государства?
10. Назовите нобелевских лауреатов институционального направления.

РАЗДЕЛ III

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

- 14.1. Закономерности развития мирового хозяйства
- 14.2. Неравномерность развития мирового хозяйства
- 14.3. Транснационализация производства и капитала
- 14.4. Глобализация мировой экономики

Контрольные вопросы

В теме 14 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- как изменилось положение России в мировой экономике в XX в.;
 - есть ли у России шансы занять достойное место в мире;
 - имеет ли Россия свои транснациональные корпорации;
 - могут ли российские ТНК по своему экономическому потенциалу сравниться с западными ТНК;
 - нужно ли России участвовать в глобализации.
-

14.1. ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Национальные экономики, сохраняя свою самоидентификацию, оставаясь уникальными по своим особенностям единицами, в настоящее время широко вовлекаются в международные экономические отношения и становятся все более открытыми макроэкономическими системами. Степень их взаимовлияния, сближения столь высока (хотя для разных стран она не одинакова), что без рассмотрения закономерностей развития мирового хозяйства невозможно понять, оценить и прогнозировать развитие отдельных национальных экономик.

Мировое хозяйство — еще более сложное образование, чем национальная экономика. Поэтому остановимся только на самых главных, с нашей точки зрения, его характеристиках.

Мировое (всемирное) хозяйство — это противоречивая целостность национальных хозяйств, связанных между собой международными экономическими отношениями (МЭО) на основе международного разделения труда (МРТ) (рис. 14.1). Международные экономические отношения характеризуют способ и характер взаимодействия всех стран мира в сфере хозяйственного общения. В основе функционирования мирового хозяйства с его МЭО лежит международное разделение труда, т.е. специализация стран на определенных видах товаров и услуг, которая предполагает их устойчивый международный обмен или кооперацию.

Структурные элементы мирового хозяйства

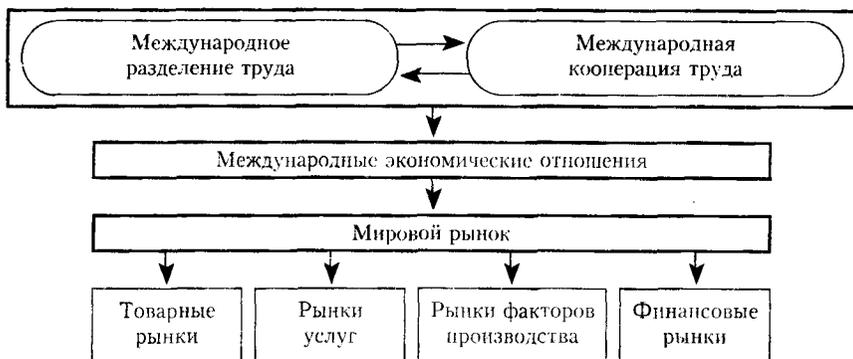


Рис. 14.1. Мировое (всемирное) хозяйство

СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Существует множество подходов к структуре мирового хозяйства. Наиболее распространенный вариант — официальная версия ООН, согласно которой выделяются три группы стран:

- 1) развитые страны с рыночной экономикой;
- 2) развивающиеся страны с рыночной экономикой;
- 3) страны с переходной экономикой (от административно-командной к рыночной).

В структуре мирового хозяйства есть «центр», куда входят примерно 25 наиболее развитых промышленных стран Северной Америки,

Западной Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и остальной мир, представляющий собой «периферию» и «полупериферию». К сожалению, Россия в целом относится к «полупериферии».

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Национальная экономика при помощи внешнеэкономических связей, или МЭО, связана с мировым хозяйством.

Международные экономические отношения выступают в следующих формах.

1. Международная торговля товарами — это сфера международных товарно-денежных отношений, или совокупность внешней торговли всех стран мира. Она в свою очередь делится на торговлю: а) сырьевыми товарами, б) машинами и оборудованием, в) потребительскими товарами.

2. Торговля услугами — это торговля потребительскими товарами, которые преимущественно не имеют вещественной формы. Она охватывает:

- транспорт;
- торговлю лицензиями, знаниями;
- туризм;
- посреднические услуги в международной торговле;
- финансовые услуги;
- информационные, рекламные и другие услуги.

Темпы роста торговли услугами выше, чем торговли товарами.

3. Вывоз капитала — движение капитала через национальные границы. Капитал существует в ссудной и предпринимательской форме. Он может быть частным, государственным и капиталом международных организаций. Важнейшую роль в данной сфере играют транснациональные корпорации и банки.

4. Международная миграция рабочей силы — перемещение, переселение трудоспособного населения по причинам экономического характера. Основные потоки миграции:

- малоквалифицированная рабочая сила из развивающихся стран;
- высококвалифицированные специалисты («утечка мозгов») в развитые регионы из государств с переходной экономикой и некоторых развивающихся стран.

5. Экономическая интеграция — качественно новый этап сближения, переплетения отдельных национальных хозяйств, который в перспективе ведет к созданию единого интернационального хозяйства (например, Европейский Союз). В наивысшей своей фазе предполага-

ет свободное движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, создание единой валюты и политическую интеграцию.

6. **Международные валютно-кредитные отношения** — опосредуют прочие формы МЭО.

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Международные экономические отношения строятся на международном разделении труда (МРТ) (рис. 14.2).

Имеются три его основные формы:

1) специализация по отраслям и сферам экономики называется **общим МРТ**;

2) специализация на выпуске отдельных видов готовой продукции и услуг называется **частным МРТ**, или предметной специализацией;

3) специализация на производстве отдельных узлов, на стадиях технологических процессов называется **единичным МРТ**.

За последние 25—30 лет МРТ полностью преобразилось.

Старая двухступенчатая модель международного разделения труда, при которой страны делились на две группы — индустриальные и аграрно-сырьевые, перестала устраивать не только развивающиеся страны, но и развитые. Началось перемещение ряда производств из промышленно развитых стран в развивающиеся, что получило название «сброс технологий». В результате в течение 10—15 лет (что считается очень коротким периодом для масштабов мировой экономики) международное разделение труда было модернизировано.

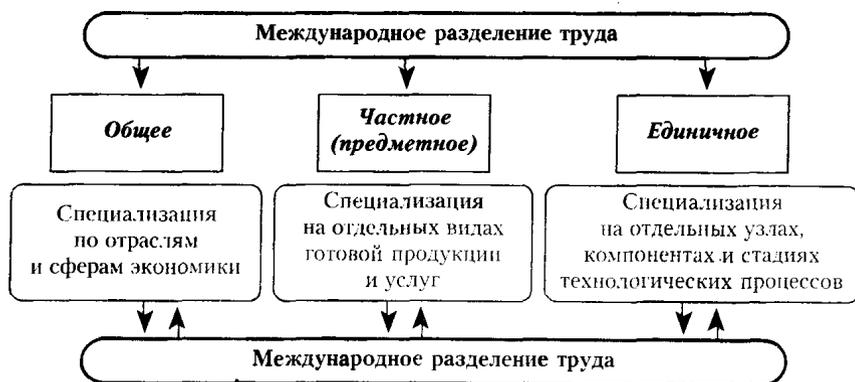


Рис. 14.2. Формы международного разделения труда

К 90-м годам XX в. окончательно сложилась трехступенчатая модель международного разделения труда. Промышленно развитые страны, находящиеся на вершине мировой пирамиды международного разделения труда, монополизировали прогрессивные технологии. Ряд развивающихся стран по-прежнему выполняют традиционную роль поставщиков минерального сырья.

Возникла и особая группа стран, которые в результате «сброса» традиционных индустриальных технологий получили сборочные, материало- и трудоемкие производства, а также экологически вредные «грязные» технологии. Все это произошло в результате дальнейшей транснационализации мировой экономики, хотя и не без усилий со стороны национальных государств.

Главные причины перехода к данной форме разделения труда состоят в следующем. Начиная с 1969 г. развитые страны оказались зависимы от развивающихся стран как от поставщиков сырья. Особенно очевидно это стало после нефтяного кризиса 1974–1975 гг. Из этого факта произошли очень серьезные и далекоидущие последствия. Чтобы уменьшить степень зависимости, развитые страны внедряют у себя программы экономии сырья и внедрения новых технологий. Развивающиеся страны снизили накал борьбы с иностранным капиталом и, пользуясь ситуацией, оговаривают перемещение обрабатывающей и сборочной промышленности на свои территории.

Нельзя не упомянуть и о массовой смене технологий, главными носителями которых являются транснациональные корпорации (ТНК) индустриально развитых стран, благодаря чему процесс транснационализации принял новые формы. Трансферт традиционных технологий стал возможен именно благодаря этому процессу. Поворотным пунктом был мировой экономический кризис начала 80-х годов, самый глубокий после Великой депрессии. Этот кризис стоит в ряду «длинных волн» Кондратьева и ознаменовал собой начало нового 50-летнего цикла. Технической основой данного цикла, его приводным ремнем, подобным паровой машине Уайта в эпоху промышленной революции XVIII в., является электронно-вычислительная техника во всех ее видах — от новейших ЭВМ до микропроцессоров и скромных калькуляторов.

В итоге сложилось принципиально новое международное разделение труда, основанное не только на привычной специализации по сферам, отраслям производства, предметной специализации, т.е. производстве отдельных товаров, но и на выпуске и поставке на мировой рынок компонентов, узлов и деталей. Стало возможным специализироваться на отдельных стадиях технологических процессов. Начал строиться «единый мировой конвейер».

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

В рамках мирового хозяйства действует ряд экономических законов и закономерностей.

1. **Неравномерность экономического развития.** Мировая экономика развивается через определенные центры, подтягивающие периферию до своего уровня, следствием чего является неравномерное распределение богатства, дифференциация стран, различная степень их экономического и политического влияния в мире.

2. **Интернационализация производства и капитала,** которая проявляется в настоящее время в первую очередь в деятельности транснациональных корпораций и банков (ТНК и ТНБ), в международной экономической и валютной интеграции.

3. **Глобализация мировой экономики.**

Рассмотрим их более подробно.

14.2. НЕРАВНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

СУЩНОСТЬ НЕРАВНОМЕРНОСТИ

За последние 10–15 лет картина мировой экономики меняется стремительно, как никогда ранее. Неравномерность и противоречивость экономического развития отдельных стран и регионов нарастали с такой быстротой, что привели к кардинальным сдвигам в мировой экономике. В результате обозначились контуры нового мира, который не укладывается в привычные теоретические постулаты закона неравномерного экономического и политического развития стран в эпоху империализма. Последний описывал неравномерность как довольно простой процесс по своей форме, содержанию, причинам и последствиям. Представлялось, что неравномерность есть непосредственный результат капиталистического характера производства, а в конечном счете — результат погони за прибылью. При империализме неравномерный, но плавный эволюционный ход развития сменился скачкообразным, что обострило противоречия между империалистическими державами вплоть до военных столкновений и войн за передел мира. Очевидно, что в настоящее время данные положения уже не отражают существующее положение вещей, поскольку кардинальным образом изменился мир, а экономическая теория отодвинула идеологические подходы на задний план.

После Второй мировой войны до 70-х годов, несмотря на существование неравномерности экономического развития, мировая эконо-

мика сохраняла известную устойчивость и в целом находилась в состоянии равновесности. Это состояние довольно адекватно, хотя и весьма упрощенно, выражалось в традиционных схемах: «Север — Юг» и «Запад — Восток». Сначала начали разрушаться привычные представления об отношениях богатого Севера и бедного Юга, так как на Юге появились новые индустриальные страны. Затем изменилась и другая ось — «Запад — Восток», поскольку последовал крах командно-административных систем бывших социалистических стран. На месте СССР образовался ряд независимых государств, а Россия обнаружила явную тенденцию к усилению неравномерности развития регионов. Мировая экономика стала, с одной стороны, многополярной, потеряв свой симметричный вид, а с другой стороны, она вступила в состояние неравномерности.

Если мы обратимся к экономической истории, то увидим, что не раз уже расцветали и разорялись одни государства, а другие — приобретали экономическое могущество. Последний пример из этого ряда — расцвет и падение мирового величия Британской империи. Вся экономическая история говорит о том, что равномерное развитие невозможно. Для каждого конкретного случая потери лидерства и выдвижения новых лидеров можно найти свои объяснения. Однако в наше время явление неравномерности приобрело не только своеобразные формы, но и новую сущность.

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Современное состояние мировой экономики и мирохозяйственных связей характеризуется тем, что рыночные отношения охватили преобладающую ее часть и все страны вовлечены в них. Традиционные нерыночные уклады в развивающихся странах либо затронуты товарно-денежными отношениями, либо могут не приниматься во внимание при условии их полной изоляции. Административно-командные экономики бывших социалистических стран реформируются в сторону рынка. То есть мировая экономика стала единой рыночной системой. Следовательно, системообразующим фактором в ней выступает капитал.

КАПИТАЛ КАК ИНТЕГРИРУЮЩИЙ ФАКТОР

Капитал интернационален, он суть интегрирующий фактор. Национальные хозяйственные комплексы — национальны. Это не тавтология. Национальные экономики — специфичны и уни-

кальны. Связи же между ними — однородны и имеют товарно-денежную форму. Они все более унифицируются международными правилами, соглашениями, конвенциями и т.п.

Мировая экономика, будучи рыночной системой, подчиняется определенным рыночным закономерностям.

Во-первых, рыночная экономика является системой, определяемой спросом, а данные производственные мощности, цены, заработная плата, произведенный национальный доход — эффективностью.

Во-вторых, в рыночной экономике состояния равновесия и неравновесия чередуются. Сама ее сущность состоит в отклонениях от «нормы». Равновесие есть лишь временное ее состояние.

В-третьих, способом существования рыночной системы являются как кризисы (циклические и структурные), так и динамичный рост. Мировая экономика представляется в виде системы с иерархией подсистем различных уровней: отдельные страны и их объединения, внутристрановые элементы — регионы и районы. По мере развития глобализации о последних теперь можно говорить и как о составляющих мировой экономики.

Обращает на себя внимание также тот факт, что неравномерность имеет и волнообразный характер, например «Новые индустриальные страны» (НИС) «первой волны»: Гонконг, Сингапур, Тайвань, Республика Корея, постепенно переходя к техногенному развитию производства, как бы высвобождают место для НИС «второй волны»: Малайзия, Тайланд, Индонезия и др., которые занимают их «ниши» в мировом хозяйстве. Тем временем постепенно формируется уже «третья волна» НИС: Турция, Тунис, Пакистан, Вьетнам и др. Конечно, такое описание происходящих процессов неравномерности экономического развития имеет несколько схематический характер и обладает определенной условностью, поскольку на самом деле роль той или иной страны в мировом хозяйстве в сравнении с другими странами определяется широким кругом социально-экономических и политических факторов, конкретным ходом конкурентной борьбы и темпами экономического роста с учетом цикличности экономического развития.

НТП КАК ОСНОВА НЕРАВНОМЕРНОСТИ

Кроме капитала существует другой интернациональный фактор экономического развития в современном мировом хозяйстве, который также связан с неравномерностью, — научно-технический прогресс (НТП). Мировая цивилизация с конца XIX в. вступила на путь техногенного развития. Экономический прогресс,

социальные условия жизни людей в обществе стали выступать как результат технического развития, технически вооруженного труда. К концу прошедшего столетия этот принцип стал воистину универсальным. Модель технико-экономического развития на основе рыночных структур приняла интернациональный, а затем и глобальный характер.

Такая ориентация изначально привела к иерархической структуре мирового хозяйства и наличию центров индустриального развития и отсталой «периферии» как в рамках мирового хозяйства, так и в рамках отдельных стран. Одни страны и регионы имели преимущества в гонке индустриализации, а другие, не имея этих преимуществ, стали поставщиками минеральной и аграрной продукции. В техногенной модели мирового развития периферия заняла подчиненное, зависимое положение. Перспективы изменить его могут быть связаны только с подключением к индустриальному типу развития.

Таким образом, индустриальная модель развития мирового хозяйства по своей сути предлагает известную неравномерность экономического развития и является ее важнейшей причиной. Но, будучи уже «запущенной», она не только воспроизводит сложившуюся расстановку сил, но и создает возможности для подключения к ней новых стран и регионов в общем русле НТП, а также на основе отдельных изобретений и открытий, поскольку НТП имеет множественный характер и ни одна страна не в силах охватить все его направления.

В итоге, когда мы говорим о неравномерности экономического развития, мы имеем в виду неодинаковые уровни индустриального развития, а в самом конечном счете — техническую вооруженность труда. Национальные экономики как бы отбираются по данному критерию: подходят под него или выбраковываются. Критерий трансформируется, усложняется с переходом мировой экономики к новому этапу международного разделения труда, когда информатика выделяется в отдельную отрасль и преобразует все сферы хозяйства и жизни. Техногенная цивилизация превращается в технотронную. Но пока речи о замене критерия не идет. Речь идет о модификации в рамках существующего критерия.

Важнейшим проявлением неравномерности экономического развития является наличие слаборазвитых стран, представляющих собой застойную зону бедности. Разрыв между ними и наиболее развитыми экономиками расширяется.

Однако данная картина не только не является статичной, напротив, она весьма динамична. «Центр» активно воздействует на «периферию» и, можно сказать, формирует ее путем вовлечения в свои орбиты международного разделения труда через торговые и финансовые

потоки, которые как бы притягиваются «центром». Тем самым «центр» создает в масштабах мирового хозяйства экономические пространства, в которых он сохраняет за собой ведущую роль, опираясь на наиболее передовые технологии, отрасли, монополизировав «вершину» научно-технического прогресса.

Таким образом, неравномерность является одним из существенных моментов развития мирового хозяйства. И кризисное состояние отдельных стран и регионов, их тотальное отставание от «центра» представляется закономерной оборотной стороной техногенного рыночного типа развития.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Существует огромный пласт экономических теорий, которые исследуют проблемы бедности и слаборазвитости. Наиболее распространенные взгляды на эти проблемы представлены в работах ряда известных экономистов, многие идеи которых положены в основу деятельности международных организаций и составляют «золотой фонд» мировой экономической науки.

Нобелевский лауреат шведский экономист **Г. Мюрдаль** рассматривает причины неравномерности не только в рамках экономики. В его знаменитой книге «Азиатская драма: исследование бедности народов» (1968 г.) он выдвигает социальную концепцию слаборазвитости. Мюрдаль считает, что главная ее причина в системе традиционного общества, в специфике трудовых ресурсов, а не в нехватке капитала. Чрезвычайно низкий уровень потребления рождает неспособность к современному индустриальному труду. Поэтому надо начинать с решения продовольственной проблемы, повышать уровень жизни. Мюрдаль утверждает, что «с ростом дохода должна повыситься работоспособность и эффективность труда»¹.

Вместе с **Ф. Хайеком** Г. Мюрдаль разрабатывает стратегию удовлетворения основных потребностей, рекомендованную ООН развивающимся странам, за что в 1974 г. они были удостоены Нобелевской премии.

Из других концепций, объясняющих слаборазвитость, следует упомянуть теорию квазистабильного равновесия американца **Х. Лейбенштейна**, суть которой заключается в том, что всякий прирост производительности сельского хозяйства сводится на нет приростом населения (рис. 14.3).

Идея «порочных кругов», сложившихся в слаборазвитых странах, была подхвачена другими учеными. Проследить их логику можно на следующих схемах (рис. 14.4 и 14.5).

ПОКАЗАТЕЛИ НЕРАВНОМЕРНОСТИ

Неравномерность экономического развития оценивают путем сопоставления стран по следующим основным показателям.

¹ Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М., 1972. С. 251.

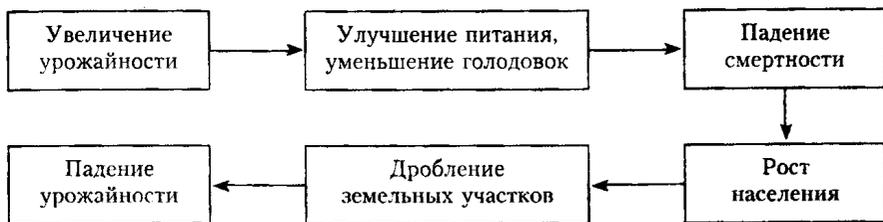


Рис. 14.3. Теория квазистабильного равновесия Х. Лейбенштейна



Рис. 14.4. «Круг отсталости» Б. Кналла

Источник: История экономических учений : учебник / под ред. А.Г. Худокормова. М., 1999. С. 452.

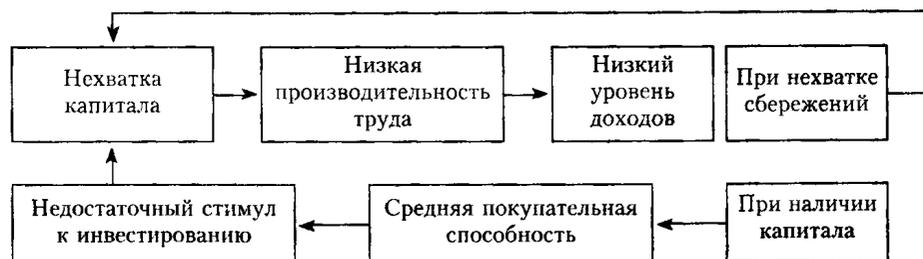


Рис. 14.5. Порочный круг нехватки капитала (по Р. Нурксе)

Источник: История экономических учений : учебник / под ред. А.Г. Худокормова. М., 1999. С. 452.

1. Главные макроэкономические показатели национальной экономики (ВВП, ВНД в целом и на душу населения) на данный момент и в динамике.

2. Производительность труда.

3. Развитие отраслей (объем выпускаемой продукции и услуг в целом и на душу населения).

4. Роль в мировой торговле (или экспортно-импортная компонента в национальном производстве).

5. Инвестиционная ситуация (инвестиционный «климат» как совокупность экономических, правовых, социальных и политических условий, обеспечивающих активную инвестиционную деятельность как отечественных, так и зарубежных инвесторов).

6. Уровень развития НТП (расходы на НИОКР, количество зарегистрированных патентов, купля-продажа лицензий и др.).

7. Уровень жизни населения.

8. Конкурентоспособность национальной экономики, т.е. способность выйти на мировой рынок с современной продукцией, поддерживать и наращивать свои конкурентные преимущества.

За рассуждениями о неравномерности экономического развития стоят между тем судьбы целых стран и народов, включая Россию и российские регионы. Неизбежно ли дальнейшее отставание уже отставших? Мы видим как выдвижение новых лидеров, вырвавшихся из числа отсталых стран (Япония, Корея, Сингапур), так и беспросветное и бесперспективное в настоящее время положение других.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

Россия в XX веке

Положение России в мировой экономике в XX в. драматически изменилось сначала в силу отставания командно-административной экономической системы от рыночной, а затем уже в ходе системного кризиса трансформации при переходе к рынку.

А. Илларионов — директор Института экономического анализа — приводит следующие результаты сравнительного анализа.

Изменение удельного веса России в мире в XX в. показано в табл. 14.1.

Таблица 14.1

Основные показатели развития мировой экономики в XIX—XX вв.

Показатель	1820 г.	1913 г.	1998 г.
ВВП, млрд дол. в ценах 1993 г.			
Мир всего	831	2 941	36 836
Россия в границах 1913 г.	41	274	
Россия в границах 1998 г.	22	143	600
<i>В % от мирового уровня — всего</i>			
Россия в границах 1913 г.	4,98	9,32	
Россия в границах 1998 г.	2,60	4,86	1,63
Население, млн человек			
Мир всего	1 068	1 772	5 952
Россия в границах 1913 г.	48	171	
Россия в границах 1998 г.	25	89	147

<i>В % от мирового уровня – всего</i>			
Россия в границах 1913 г.	4,49	9,64	
Россия в границах 1998 г.	2,34	5,03	2,47
ВВП на душу населения, дол. в ценах 1993 г.			
Мир в среднем	778	1 660	6 189
Россия	864	1605	4 081
<i>Россия в % от среднемирового уровня</i>	111,0	96,7	65,9

Источник: Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние на-
рода // Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 84.

14.3. ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И КАПИТАЛА

СУЩНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Эпоха глобализации характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства и капитала. Широкомасштабный выход производства за национальные границы, создание сети зарубежных филиалов, дочерних компаний, вывоз капитала, установление международных долговременных контрактных связей продиктованы крупными технико-экономическими сдвигами в производственной базе, в характере разделения труда на мировой арене.

Совершенствование средств связи и информации привело к стиранию пространственных и временных барьеров между странами и регионами мира. Транспортные и коммуникационные издержки, а также затраты на координацию производственных процессов снизились до такой степени, что во многих случаях наиболее эффективным методом организации производства становится размещение отдельных его фаз в различных странах мира. Резко сокращая экономическое расстояние между государствами, технологический прогресс тем не менее не в состоянии ликвидировать искусственные барьеры, препятствующие свободному перемещению товаров, услуг, труда и капитала. Это связано с осуществлением экономической политики на национальном и международном уровнях, со столкновением интересов отдельных государств, стремящихся максимизировать выгоды и минимизировать издержки интеграции национальных рынков в мировую хозяйственную систему.

Таким образом, важнейшей составляющей современного этапа интернационализации хозяйственной жизни становится *транснационализация, т.е. преобразование производства на основе вынесения отдельных звеньев производственно-технологических цепочек за нацио-*

нальные рамки. При этом стратегический контроль в международной организованной сети компаний не утрачивает своего национального характера. Как следствие, национальные хозяйства экономически «рассасываются» на отдельные части, становятся звеньями различных транснациональных образований (концернов, консорциумов, союзов и т.д.). Постоянно меняющиеся экономические границы не совпадают с национально-государственными.

Это модифицирует традиционное международное разделение труда. Возникает новая его форма — межканлавное (межкорпоративное) разделение труда, которое характеризует специализацию хозяйствующих субъектов, сформировавшихся на транснациональной основе.

ТНК и МНК

Ведущую роль в процессах транснационализации производственной деятельности играют транснациональные корпорации (ТНК). Они выступают в качестве особых международно оперирующих субъектов с единой производственно-финансовой и научно-технической политикой, системой совершенствования перспективного планирования и менеджмента, разветвленной службой маркетинга, изучения настроения, мотиваций как больших групп потребителей, так и индивидуальных потребностей тех или иных социальных групп.

В экономической литературе даются различные классификации транснациональных корпораций. В частности, в некоторых источниках ТНК подразделяются на интернациональные, многонациональные (мультинациональные) и глобальные корпорации. Например, известный американский маркетолог Ф. Котлер выделяет именно эти типы международных компаний (рис. 14.6).

В других источниках предлагается следующее определение:

ТНК — это национальные компании с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства. При этом подчеркивается, что не происходит смена собственника международно-перемещаемых ресурсов, осуществляются координация деятельности и стратегический



Рис. 14.6. Типы международных компаний

контроль над всей транснациональной сетью капиталом одной страны. Хотя акции материнской и дочерних фирм доступны для приобретения во всех странах, где действует ТНК, основное ядро собственности базируется на капитале страны расположения родительской компании. При таком подходе наряду с ТНК среди международных компаний выделяют как самостоятельную группу *многонациональные корпорации* (МНК), у которых головная компания принадлежит капиталу двух и более стран.

В качестве примеров таких многонациональных корпораций могут служить англо-голландский химико-технологический концерн «Юнилевер», существующий с 1907 г., англо-голландский концерн «Ройал Датч-Шелл», англо-итальянский резино-технический концерн «Данлоп-Пирелли» и т.д. В соответствии с рейтингами, опубликованными в газете «Financial Times» за 2005 г., в число 500 ведущих мировых компаний вошло только шесть со смешанным капиталом разных стран.

Следует отметить, что границы между группами международных компаний (ТНК и МНК) весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую. О международном статусе фирмы свидетельствует такой показатель, как величина процента ее продаж, реализуемых за пределами страны базирования материнской компании. По этому показателю одним из лидеров является швейцарский пищевой концерн «Нестле» (98%). Не намного отстают от него швейцарско-шведская компания «АВВ» («Asia Brown Boveri»), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии (87%), и американская нефтяная компания «Эксон Мобил» (80%).

Международную корпорацию характеризует также удельный вес зарубежных активов в общей сумме активов. Самые большие заграничные активы среди ТНК имеют «Дженерал электрик», «Вода фон» и «Форд».

Одним из критериев отнесения компаний к разряду международных является доля занятых за рубежом в общей численности персонала. По этому показателю лидируют «Нестле», «Дженерал Моторс», «Форд», «Филипс».

На наш взгляд, транснациональные корпорации являются международными компаниями *по характеру своей деятельности*, но они национальны по контролю за основными операциями. МНК — международны по всем параметрам. Хотя однозначной трактовки этих понятий нет. До сих пор идут споры по поводу того, что следует подразумевать под ТНК. Предлагается использовать следующие критерии отнесения корпораций к транснациональным:

■ количество стран, в которых действует компания (в соответствии с различными подходами минимум составляет от двух до шести стран);

- определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании;
- определенный размер, которого достигла компания;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25%);
- владение не менее чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах — тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;
- многонациональный состав персонала компаний, в частности ее высшего руководства.

Так, согласно определению исследовательской программы Гарвардского университета, в разряд транснациональных относятся компании, имеющие более шести зарубежных дочерних фирм.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ООН

Учитывая, что формулировка понятия «транснациональная корпорация» затрагивает интересы многих государств, Комиссия по транснациональным корпорациям ООН предложила следующий компромиссный вариант определения ТНК — это компания:

- включающая единицы в двух или более странах независимо от юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящих центров;
- в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

В настоящее время по рекомендации ЮНКТАД¹ к ТНК следует относить компании, у которых не менее 10% активов размещено за рубежом². Исходя из этого критерия в мире насчитывается около 77 тыс. ТНК, имеющих 770 тыс. заграничных филиалов. В 2005 г. совокупные активы иностранных филиалов ТНК увеличились по сравнению с 1990 г.

¹ ЮНКТАД (UNCTAD) — Конференция ООН по торговле и развитию — международная организация, материалы исследований и статистика которой являются основным официальным источником по развитию ТНК.

² UNCTAD. World Investment Report. UN., N. Y. Geneva, 1999. P. 465.

в 7,6 раза, достигнув суммы в 45,564 трлн дол. Объем продаж иностранных филиалов ТНК в 2005 г. по сравнению с 1990 г. увеличился в 3,6 раза, составив 22,171 трлн дол., в том числе экспорт товаров и не факторных услуг – 12,641 трлн дол.¹ В таблице 14.2 представлены данные по десяти крупнейшим ТНК.

Таблица 14.2

Крупнейшие ТНК в 2004 г.

Компания	Страна базирования	Отрасль хозяйства	Активы, млрд дол.	
			зарубежные	суммарные
Дженерал Электрик	Соединенные Штаты Америки	Электроника	448,9	750,5
Водафон групп шлк	Соединенное Королевство	Телекоммуникации	247,9	258,6
Форд Мотор	Соединенные Штаты Америки	Автомобилестроение	179,9	305,3
Дженерал Моторс	Соединенные Штаты Америки	Автомобилестроение	173,7	479,6
Бритиш петролиум компании шлк	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность	154,5	193,2
Эксон Мобил	Соединенные Штаты Америки	Переработка нефти	134,9	195,3
Ройял Датч-Шелл	Нидерланды, Соединенное Королевство	Переработка нефти	129,9	192,8
Тойота Моторс	Япония	Автомобилестроение	122,9	233,7
Франс телеком	Франция	Телекоммуникации	85,7	131,2
Даймлер Крайслер	Соединенные Штаты Америки/Германия	Автомобилестроение	54,9	248,9

Источник: World Investment Report. 2006. Приложение 11, табл. А.11.

Экономическая мощь крупнейших ТНК сравнима с возможностями многих государств, в том числе и таких развитых стран мира, как Австрия, Дания, Норвегия, Финляндия.

¹ Доклад о мировых инвестициях 2006 (Обзор). ООН. Нью-Йорк и Женева, 2006. С. 7, 9.

Одной из особенностей нынешнего этапа развития процессов транснационализации является рост числа так называемых малых ТНК, т.е. относительно небольших по размеру компаний, активно осуществляющих международную деятельность через многочисленные зарубежные филиалы. В конце XX в. доля малых ТНК составляла в Великобритании 78% всех английских ТНК, во Франции — 89%, в США — 43,3%, в Японии — 25%. Как справедливо отметил П. Фишер, «высокие технологии и ноу-хау, которыми обладают эти компании, становятся решающими факторами их глобального присутствия»¹. Не случайно в современных условиях наряду с укрупнением и диверсификацией деятельности ТНК наблюдается отказ от гигантомании при создании производственных единиц, оптимальный размер которых уменьшается, а уровень специализации растет.

По мере развития мирового хозяйства место отдельных транснациональных корпораций в списке 100 крупнейших ТНК изменяется, в частности, благодаря продвижению вперед европейских и японских компаний в ущерб американским. Усиливается экономическая мощь ТНК из развивающихся стран, прежде всего из новых индустриальных стран. На Республику Корея, Мексику и Китай (включая Гонконг — особый административный регион Китая с 1 июля 1997 г.) приходится 56% общего числа ТНК развивающихся стран и $\frac{2}{3}$ активов, размещенных ими за рубежом. Страны Центральной и Восточной Европы выступают больше странами принимающими, чем странами базирования ТНК.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:
есть ли у нас свои ТНК?

В России создаются отечественные транснациональные структуры как способ восстановления ранее разрушенных кооперационных связей между предприятиями государств СНГ. С развитием процессов приватизации в экономике страны активизируется также деятельность зарубежных ТНК.

Среди российских транснациональных структур, созданных в высокотехнологичных отраслях, можно выделить транснациональную финансово-промышленную группу (ТФПГ) «Нижегородские автомобили» (основанную на кооперационных связях с предприятиями Белоруссии, Киргизии, Молдо-

¹ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999. С. 28.

вы, Латвии, Таджикистана, Украины), а также ТФПГ «Точность», которая объединяет промышленные предприятия, конструкторские организации и кредитно-финансовые учреждения России, Украины и Белоруссии. Однако транснациональной деятельностью занимаются в основном сырьевые отечественные ФПГ. Особую активность проявляют нефтяные и газовые компании. В частности, «Газпром» создал несколько совместных предприятий с европейскими газовыми компаниями. Крупнейшим среди них является немецко-российский «Вингаз» (немецкий партнер «Wintershall» — дочерняя компания химического концерна «BASF», доля «Газпрома» — 35%). Среди других газпромовских совместных предприятий (СП) следует назвать «Газум» (со скандинавской «Nestle»), «Прометей-газ» (с греческой «Codeluzos Grup»), «Панрусгаз» (с венгерской «MOL»). «Газпром» не только располагает зарубежными активами газовых компаний, газотранспортных и газораспределительных систем, но и осуществляет экспансию в газонефтехимию, производство минеральных удобрений и металлургию.

Рейтинг крупнейших компаний России «Эксперт-200» позволяет сравнить важнейшие параметры отечественных корпораций с мировыми стандартами. Компания, конкурентная на международном уровне, должна иметь годовую оборот начиная с 0,5 млрд дол. В рейтинге «Эксперт-200» первые позиции по объему реализации среди 20 крупнейших компаний занимают «Газпром» (на первом месте), нефтяная компания «ЛУКойл» (на втором месте) и РАО «ЕЭС Россия» (третье место)¹. Другой важнейший параметр конкурентной на международном уровне корпорации – капитализация от 1 млрд дол. (рейтинг «Financial Times»). По этому показателю включены в список крупнейших компаний мира («Global-500») «Газпром» (46,6 млрд дол.), «Сургутнефтегаз» (26,7 млрд дол.), «ЛУКойл» (23,2 млрд дол.), РАО «ЕЭС Россия» (11,8 млрд дол.). В отдельном рейтинге 100 крупнейших компаний Восточной Европы присутствуют 20 российских компаний. Разумеется, два названных показателя не могут определить конкурентоспособность компании на мировом рынке. Для этого требуется еще целый ряд условий, к которым должны стремиться российские компании: оборот акций на международных финансовых рынках, регулярная выплата дивидендов, стабильный объем продаж, прибыльности.

ТНК извлекают прибыль из своих преимуществ на международном уровне. Возможность маневрирования в рамках сети международного производства позволяет оптимизировать производственные и сбытовые программы применительно к специфическим условиям разных национальных рынков, обеспечивает использование наиболее выгодных факторов производства (природных, трудовых, технологических), сокращает транспортные издержки, позволяет обойти таможенные, другие торговые барьеры и т.п. В то же время немалые преимущества заключаются во внутрифирменных отношениях между филиалами, отделениями ТНК.

¹ Рейтинги «Эксперт-200» с 2000 по 2006 гг.

Особенность транснационализации производства в рамках внутрифирменных отношений составляет процесс «интернализации», т.е. замена контрактных отношений внешнего рынка административным координированием решений внутри ТНК. Именно стремление к «интернализации», к преимуществам управляемых внутрифирменных отношений перед коммерческими сделками на открытом рынке составляет важнейший мотив создания транснациональных корпораций.

ТНК получают значительные преимущества и от того, что внутрикорпоративные коммерческие отношения они осуществляют на базе так называемых *трансфертных цен* (или расчетных). Как правило, конкретные данные об этих ценах составляют коммерческую тайну, так как их уровень может значительно отличаться от цен при поставках такой же продукции между независимыми предприятиями, не входящими в структуры транснациональной корпорации. В условиях расширения транснациональной производственной деятельности роль внутрифирменных трансфертных цен как инструмента международного обмена неизменно увеличивается. Использование этих цен для калькулирования издержек производства и других экономических показателей позволяет минимизировать доходы, с которых выплачиваются налоги, а также финансировать деятельность одних подразделений ТНК за счет других.

ФОРМЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Транснационализация развивается в различных формах, среди них:

- прямые и портфельные инвестиции за рубежом;
- слияния и поглощения иностранных компаний;
- субподрядные отношения;
- обмен лицензиями;
- стратегические альянсы и др.

В наибольшей степени поддается учету движение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), где ТНК играют ключевую роль. В 2005 г. приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по всем странам мира составил 1916 млрд дол., при вывозе – 779 млрд дол. (эта величина отличается от объема притока ПИИ вследствие различий в применяемых странами методах представления и сбора данных). Главным источником потоков ПИИ остаются развитые страны. Основная часть

ПИИ размещалась в секторе услуг (в частности, в сегментах финансов, связи и недвижимости), но наиболее резким их рост был в секторе природных ресурсов.

Приток ПИИ в развитые страны в 2005 г. составил 542 млрд дол., достигнув 59% от общемирового объема ввезенных ПИИ. Объем потоков в развивающиеся страны вырос до рекордно высокого уровня — 334 млрд дол. Доля развивающихся стран составила 36%, а стран Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ) — около 4%.

В числе крупных получателей ПИИ можно назвать Соединенное Королевство (165 млрд дол.), Францию (64 млрд дол.), Нидерланды (44 млрд дол.) и Канаду (34 млрд дол.). Десять новых членов ЕС вместе взятые привлекли 34 млрд дол.¹

ТНК являются главными каналами прямых иностранных инвестиций, которые осуществляются по двум основным направлениям:

- 1) строительство новых объектов экономики;
- 2) слияния и поглощения уже существующих национальных хозяйственных единиц.

Трансграничные слияния и поглощения (СиП) достигли в 2005 г. 716 млрд дол., число сделок составило 6134. Эти уровни близки к зарегистрированным в течение первого года бума трансграничных СиП 1999—2001 гг. В течение 2005 г. было заключено 141 мегасоглашений на сумму свыше 1 млрд дол., что близко к пику 2000 г., когда было зарегистрировано 175 таких сделок. Суммарная стоимость мегасделок составила в 2005 г. 54 млрд дол., более чем вдвое превысив уровень 2004 г. и составив 63% от совокупной стоимости общемирового объема СиП. Все больше сделок совершалось коллективными инвестиционными фондами (табл. 14.3). Крупнейшие слияния и поглощения за последние годы представлены в табл. 14.4.

Для приобретения или создания новых компаний, организации совместных предприятий не обязательно прибегать к экспорту капитала и реинвестированию прибыли, заработанной за рубежом, — можно поглотить иностранную фирму, получив кредит на месте совершения сделки по ее приобретению. Применяются и другие методы укрупнения активов и приобретения контроля (например, присвоение местного основного капитала в счет погашения долга). Поэтому данные о международном движении капитала не дают полной картины о развитии транснациональной деятельности.

¹ UNCTAD. World Investment Report. UN., N.Y. Geneva. 2006.

Таблица 14.3

Трансграничные СИП коллективных инвестиционных фондов

Год	Число сделок		Стоймость	
	количество	доля, %	млрд дол.	доля, %
1990	149	6,0	22,1	14,7
1995	362	8,5	13,9	7,5
2000	636	8,1	58,1	5,1
2001	545	9,0	71,4	12,0
2002	478	10,6	43,8	11,8
2003	649	14,2	52,5	17,7
2004	771	15,1	77,4	20,7
2005	889	14,5	134,6	18,8

Источник: UNCTAD. World Investment Report. UN., N. Y. Geneva, 2006. Табл. 1.6.

Таблица 14.4

Крупнейшие слияния компаний

1998 г.	Exxon (США) – Mobil (США)	Нефтяная
1999 г.	MCI Worldcom (США) – Sprint (США)	Телекоммуникации
2000 г.	Vodafone Group (Великобритания) – Mannesmann (ФРГ)	Телекоммуникации
2000 г.	Pfizer (США) – Warner – Lambert (США)	Фармацевтическая
2005 г.	Шелл транспорт энд трейдинг (Великобритания) – Роял Дайч петролеум (Нидерланды)	Нефтяная промышленность

Процессы транснационализации могут осуществляться не только на базе внутрифирменных отношений ТНК, но и за их пределами: в рамках лицензионных, субподрядных и прочих контрактов. В западной литературе был изобретен неологизм «лифрексдинг» (lifrexding), в котором соединены такие формы зарубежной деятельности, как обмен лицензиями (licensing), соглашения о франчайзинге (franchising), экспорт (export) и прямые инвестиции (direct investing).

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ

В условиях глобализации экономики особое значение приобретают процессы транснационализации в рамках так называемых стратегических альянсов – гибких межфирменных союзов, со-

здаваемых для совместного решения задач в определенной области, но позволяющих продолжать соперничество в других сферах. Примером может служить соглашение «Версит» по выпуску совместимых компьютеров и программного обеспечения, заключенное между конкурирующими друг с другом американскими ТНК «Америкэн телеком энд телеграф», «Ай-Би-Эм», «Эппл компьютер», германской международной компанией «Сименс».

Другой пример — альянс шведского концерна «Вольво» и японской фирмы «Мицубиси». На бывшем дочернем предприятии «Вольво» в Голландии «Недкарс», модернизация которого обошлась в 2 млрд дол., осуществляется производство из общих деталей и на одних технологических линиях двух конкурирующих моделей легковых автомобилей: «Карисма» — «Мицубиси» и «Вольво-400».

Резкое сокращение «цикла жизни» современных товаров вызывает необходимость выхода фирм с новой продукцией на все основные рынки мира одновременно, чтобы успеть амортизировать возросшие вложения в НИОКР и «снять сливки» с освоенного нововведения, опережая конкурентов. «Успех сегодня, — отмечает президент итальянской ТНК «Оливетти», — может быть достигнут только посредством альянсов, которые обеспечивают ваше присутствие одновременно на каждом рынке глобального значения... Ни одна из компаний не обладает необходимыми ресурсами времени и денежных средств, чтобы стать действительно международной, если она уже не является таковой; и даже многонационалы, уже располагающие международно-организованными структурами, могут продолжить развитие только через альянсы».

Выделяют несколько видов *стратегических альянсов*:

наиболее распространенные альянсы для ведения научно-технологических разработок, когда объединяется исследовательский и конструкторский потенциал ряда ТНК по ключевым направлениям. Создание подобных альянсов диктуется невозможностью самостоятельной разработки из-за непосильных затрат и стремлением разделить риск, связанный с непредсказуемостью коммерческого эффекта многих технологических разработок;

стратегические альянсы в области производства, которые заключаются для взаимного ознакомления с производственными ноу-хау, с общей производственной и управленческой культурой основных конкурентов;

альянсы в области сбыта менее стабильные, чем производственные или технологические союзы. Их главное назначение в отличие от картельных соглашений о разделе рынков состоит не в устранении или ограничении взаимной конкуренции, а во взаимном предоставле-

нии доступа к сбытовым сетям друг друга на стратегических рынках. Так, основными мотивами создания альянса «АТТ» и «Филипс» было обеспечение проникновения голландской ТНК на рынок США и расширение деятельности американской ТНК в Европе через сеть партнера из Голландии.

Массовое образование стратегических альянсов является формой конкурентного взаимодействия ТНК, которая адекватна современному этапу резких технологических сдвигов, позволяет поддерживать соперничество, снижая его отрицательный эффект.

ПАРТНЕРСТВО В ИЗМЕНЕНИЯХ

Система взаимоотношений транснационального производства — даже при полном удовлетворении коммерческих интересов участвующих сторон — может находиться только в относительном равновесии. При этом изменения и стабильность — скорее два полюса, чем две противодействующие силы. Чем лучше система транснационального производства приспособлена к изменениям, тем сильнее ей требуется уравнивать быстрые изменения некоей неизменностью. Один из возможных способов достижения этой цели — сделать **партнерство в изменениях** фундаментом стабильных отношений. Стратегические альянсы и другие формы межфирменного сотрудничества, объединяя субъекты, взаимодополняющие друг друга в рамках одной экономической цепочки, позволяют добиваться необходимого баланса перемен и устойчивости всей транснациональной системы производства. Формирование общего поля взаимодействия порождает позитивный сетевой эффект (*network externality*), который существенно облегчает транснационализацию производства.

ПОСЛЕДСТВИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Транснациональная деятельность вызывает противоречивые последствия. С одной стороны, она ускоряет развитие и способствует распространению технологической революции, передового опыта организации производства. С другой стороны, создание иностранных филиалов за рубежом связано с переносом туда части рабочих мест, которые теряются для населения в стране размещения головной компании. Кроме того, создавая иностранные филиалы, ТНК уводят от налогообложения часть прибыли, которая не попадает в бюджет и не может быть использована для

финансирования социальных программ в стране базирования. Поэтому ряд государств пытается в настоящее время ввести налог на отток национального капитала за рубеж или какие-либо другие ограничения международной деятельности ТНК.

В странах расположения филиалов и дочерних компаний происходит рост доходов на капитал в результате увеличения массы инвестированного капитала в связи с его притоком из-за рубежа. Однако необходимо иметь в виду и отрицательные черты воздействия транснационального производства, такие как:

- возможность навязывания неперспективных направлений в системе всемирного разделения труда;

- опасность превращения в место сброса экологически опасных технологий, товаров;

- захват иностранными фирмами наиболее развитых сегментов промышленного производства и научно-исследовательских структур принимающей страны;

- склонность транснациональных корпораций к более решительным мерам в случае кризисов — закрытию предприятий, сокращению производства, что ведет к безработице и т.п. негативным явлениям. Этим объясняется политика дезинвестиций (массового изъятия капитала из страны);

- ориентация ТНК на поглощение также влечет возрастание неустойчивости инвестиционного процесса и т.д.

Несмотря на столь неоднозначные последствия, при продуманном, взвешенном подходе возможно достижение баланса интересов всех сторон, охваченных процессом транснационализации производства и капитала. Транснациональная деятельность может стать одним из важнейших путей повышения конкурентоспособности национальной экономики.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ (ТНБ)

Транснационализация затронула и банковскую сферу. Транснациональный банк отличается от национального банка, даже самого крупного, прежде всего наличием зарубежной институциональной сети. И национальный банк может активно участвовать в международных операциях, например в финансировании международной торговли. В транснациональных же банках за границу переносятся не только активные операции, но и часть собственного капитала, а также формирование депозитной базы. Вследствие этого заграничная сеть становится средством извлечения растущей доли банковской прибыли.

Таким образом, важнейшими характеристиками ТНБ являются наличие разветвленной зарубежной сети и постоянный характер операций на внешних денежных рынках. Возникает вопрос, по каким критериям можно определить степень «разветвленности» зарубежной сети, достаточную для причисления банка к разряду ТНБ? Какие операции на международных денежных рынках типичны для ТНБ в отличие от национальных банков?

В издаваемом в Лондоне справочнике «Кто чем владеет в мировом банковском деле» отмечается, что под транснациональным понимается банк, владеющий сетью подразделений более чем в пяти странах. При этом приводится оговорка, что «принцип пяти стран» условен. Он принят скорее для разграничения, чем качественного определения, поскольку неодинакова значимость филиалов в финансовых центрах. Кроме того, большинство ТНБ имеет подразделения в гораздо большем числе стран, поэтому число «пять» имеет смысл только при учете других характеристик, таких как тип оказываемых услуг, размер активов и форма местных подразделений. Таким образом, современное место транснационального банка определяют значительная доля заграничных операций в общих показателях, способность заграничной сети к международному перемещению миллиардных сумм денег, проведение кредитных операций в финансовых центрах, преимущественная ориентация на крупные международные фирмы. Распределение крупнейших ТНБ по странам происхождения и доле в общих активах регулярно публикуются в рейтингах «Financial Times».

Представление о крупнейших ТНБ мира дают данные таблицы 14.5, построенной на основе показателей балансовой суммы и рыночной стоимости.

Таблица 14.5

Десять ведущих банков

(млрд дол.)

В Европе			В мире		
банк	капитализация	чистая прибыль	банк	капитализация	чистая прибыль
1. HSBC Holding, Великобритания	161	9,6	1. Citigroup Inc., США	265,3	18,2
2. UBS, Швейцария	83,6	5,0	2. Bank of America, США	165	10,8

В Европе			В мире		
банк	капита- лизация	чистая прибыль	банк	капита- лизация	чистая прибыль
3. Banko Santander Central Hispano SA, Испания	51,5	3,7	3. HSBC Holding, Великобритания	161	9,6
4. Deutsche Bank/Banker Trust, Германия	47,9	1,4	4. UBS, Швейцария	83,6	5,0
5. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA, Испания	45,0	2,8	5. Bank of Tokyo—Mitsubishi, Япония	57,6	1,7
6. HSBC Holding, Великобритания	475	62	6. Bank of America, США	618	117
7. Credit Suisse Group, Швейцария	41,2	3,8	7. Credit Suisse Group, Швейцария	41,2	3,8
8. Societe Generale, Франция	36,7	3,5	8. Deutsche Bank AG, Германия	47,9	1,4
9. Credit Agricole Group, Франция	36,5	2,2	9. ABN Amro Holding, Нидерланды	35,7	3,8
10. ABN Amro Holding, Нидерланды	35,7	3,8	10. Banco Santander Central Hispano SA, Испания	51,5	3,7
11. Nordea Bank AB, Швеция/Финляндия/Дания	19,9	1,7	11. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA, Испания	45,0	2,8

Источник: Деньги. 2004. № 17.

ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИЙ ТНБ

Специфические особенности формирования депозитной базы ТНБ состоят в воздействии на нее государственных мер регулирования экономики в принимающих странах и в «многовалют-

ном» аспекте общих депозитов. И то и другое требует от ТНБ четкости централизованного управления, организационной и функциональной гибкости. В зависимости от событий на международных валютных рынках ТНБ изменяют объемы своих депозитов, выраженные в разных валютах, осуществляют изменение валютной структуры депозитов. Это маневрирование не только снижает валютный риск зарубежных операций, но и позволяет наживаться на валютных спекуляциях. Информация о реальной структуре депозитов ТНБ не публикуется.

Отличительной чертой кредитной стратегии ТНБ по сравнению с национальными банками является ее диверсификация, а именно: расширение круга заемщиков; умножение видов кредитных операций; рост числа и типов подразделений банка, участвующих в кредитных операциях; географическое расширение этих операций.

Капиталы мобилизуются ТНБ там, где издержки на их получение возможно ниже, а используются для кредитования там, где учетные ставки и другие условия ссуд наиболее выгодны банку. Сложная система внутри- и межбанковских переводов искажает реальную структуру источников привлечения и каналов использования ссудного капитала. Например, по налоговым мотивам операции и прибыли банка фигурируют в счетах подразделений, расположенных в «налоговых оазисах», что обеспечивает снижение общей суммы выплачиваемых налогов.

Для массовых скрытых или фиктивных переводов капитала ТНБ используют разнообразные бухгалтерские манипуляции. К ним относится, например, взаимное кредитование филиалами друг друга. Когда по налоговым, конъюнктурным или иным соображениям руководство банка хочет перевести средства из одного или нескольких филиалов в другой, то в отчетах это оформляется как беспроцентный внутрикорпорационный кредит нуждающемуся в средствах подразделению. Тем самым значительная часть денежных ресурсов аккумулируется либо в филиале, расположенном в стране с пониженным уровнем налогов на прибыль, либо там, где дорог ссудный капитал или ожидается повышение курса национальной валюты.

В некоторых случаях один филиал ТНБ переводит часть своих средств в другой путем покупки части его акций по очень высоким ценам. Через определенное время акции за минимальную плату выкупаются обратно прежним держателем-филиалом. Зафиксированные на счетах филиалов взаимные операции часто фигурируют только на бумаге, реальный внутрибанковский перевод средств не производится.

Значительная часть доходов ТНБ формируется в результате эмиссионно-учредительской деятельности. Опосредуя эмиссии ценных

бумаг, ТНБ не ограничиваются прибылью от учредительства и агентским вознаграждением. В их собственности в ходе операций оказываются значительные скопления акций промышленных компаний. ТНБ занимаются также мобилизацией капитала для правительств через размещение огромных государственных займов.

Оба направления движения ссудного капитала — депозитно-ссудное и инвестиционное — тесно переплетены. Наиболее благоприятные возможности для операций ТНБ существуют на рынках евровалюты, еврооблигаций, недосыгаемых для национальных систем государственного регулирования. В последние десятилетия увеличиваются так называемые гонорарные формы бизнеса, иначе говоря, новые виды деятельности, не связанные прямо с рискованными крупными кредитами. Почти все ТНБ увеличивают долю прибылей, получаемых от международных операций, в форме заранее фиксированных гонораров за организацию финансирования инвестиционных проектов, разного рода консультаций, посредничество при слияниях, поглощениях, приобретении долей участия и других новых видов услуг.

Помимо развития собственной зарубежной сети и операций транснациональные банки прибегают к практике международных альянсов. Многие ТНБ видят в сочетании собственной зарубежной сети и участия в международных группировках возможность увеличения своей маневренности и динамичности. Необходимо иметь в виду, что разграничение форм международных группировок ТНБ может быть только условным. Они не существуют изолированно друг от друга, а переплетены в тесном клубке международных связей банковского капитала. Одни и те же банки участвуют одновременно в разных по формам группировках. Сами группировки связаны корреспондентскими отношениями друг с другом. Некоторые из них выступают основателями подконтрольных им, т.е. уже «внучатых» по отношению к банкам-родителям, международных альянсов. Например, многие многонациональные банки, созданные усилиями ТНБ разных стран, выступают организаторами и финансовыми участниками международных банковских консорциумов и т.п.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНСОРЦИУМЫ БАНКОВ

Самой распространенной формой международных банковских группировок являются *международные консорциумы банков*. Особенность консорциумов, созданных за последние десятилетия, — их долговременный характер. Они организуются не для проведения какой-то одной кредитной, учредительской или дру-

гой операции, а для постоянной деятельности на том или ином денежном рынке либо в определенной сфере финансирования. Этим современные банковские консорциумы отличаются от своих предшественников.

Раньше во главе консорциума обычно стоял один крупный банк, разрабатывающий условия займа или условия организации акционерного общества и размещающий акции и облигации среди покупателей. Теперь получил распространение другой тип консорциумов, в которых на приоритетных началах участвует несколько обычно крупных банков, учреждающих для реализации соглашения о сотрудничестве по определенным вопросам специализированную совместную дочернюю компанию. В ее капитале банки-родители участвуют часто равными долями.

Характерной чертой современных международных банковских консорциумов является многонациональность состава участников. В некоторых консорциумах участвуют банки десятков стран. Например, держателями акций консорциума «Юэро-Лэтинноамерикэн бэнк» являются банки 12 стран, а «Юнайтед интернэшнл бэнк» — 9 стран. Иногда консорциумы включают банки определенного региона, в частности в «Скандинавиэн бэнк» в Лондоне участвуют банки Скандинавских стран.

Одна из важнейших функций международных консорциумов состоит в организации синдикатов для облигационных займов. Консорциумы играют роль лидеров синдикатов. Они заключают соглашение с клиентом-заемщиком (например, с ТНК или правительством) о предоставлении кредита или размещении займа. Затем формируется синдикат из большого количества банков (иногда свыше 200), которые участвуют в финансировании кредита или в гарантировании и размещении займа. В синдикаты помимо ТНБ входят инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды и иные кредитно-финансовые структуры.

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ

Другой разновидностью интернациональных банковских переплетений являются *многонациональные банки*. Они представляют собой международные банковские группировки с участием ТНБ нескольких стран, создающих совместные многофункциональные постоянно действующие банковские институты. Такие альянсы служат логическим развитием международных консорциумов. Но в отличие от них они не ограничиваются сотрудни-

чеством и кооперацией в определенных видах деятельности и не имеют, таким образом, специализированного характера по функциональному и региональному принципу. Все эти группировки существуют в форме дочерних компаний родительских банков. Вместе с тем они играют самостоятельную роль на рынках капиталов и валют, открывают собственные филиалы, вступают в международные консорциумы и т.д. В многонациональных банках (МНБ) более интенсивны связи участников, кооперируется почти весь ассортимент международных операций, шире географическая сфера деятельности.

Транснационализация производства и капитала ведет к переплетению ТНК и ТНБ, а также их международных альянсов. Отношения между ТНК и ТНБ развиваются по линии перекрестного владения акциями. Транснациональные банки играют огромную роль в конструировании системы участия ТНК. Через них проводятся и гарантируются эмиссии акций, покупка и продажа «долей участия» в капитале компаний, биржевые сделки, причем эти услуги банков так же географически диверсифицированы, как и собственность самих ТНК. Важное значение здесь имеет специальное информационное обслуживание банками ТНК. В последние годы появились новые виды отношений, например в области интеллектуальной собственности. Наконец, укрепляется личная уния между банкирами и промышленниками, т.е. получила развитие система переплетающихся директоратов. Как пишут Ричард Барнет и Рональд Мюллер, «благодаря переплетению интересов в собственности и управлении, а также единству целей глобальные корпорации и глобальные банки не считают друг друга чужими... То, что хорошо для глобальной корпорации, обычно хорошо для глобального банка, и наоборот»¹.

Таким образом, объективно процесс транснационализации производства и капитала получил новый импульс под воздействием ТНК и ТНБ, определяющих в современных условиях направления радикальных изменений в отраслевой и региональной структуре производства и обмена, интенсифицирующих предпринимательскую деятельность и выступающих как экономический фундамент целостного мира.

14.4. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях всемирное хозяйство приобретает качественно новые черты. Главное в этом процессе состоит в том, что он становится **глобальным**.

¹ *Barnet R., Muller R. Global Reach. The Power of the Multinational Corporations. N. Y., 1998.*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

В настоящее время существуют два ряда глобальных проблем. С одной стороны, это так называемые глобальные проблемы человечества: загрязнение окружающей среды; демографический взрыв и перенаселение во многих странах мира; нехватка продовольствия и голод; сохранение мира, разоружение и конверсия. Перечисленные проблемы имеют комплексный характер и находятся на стыке экономики, политики, социальной сферы, науки, техники и технологии. В первую очередь они обусловлены кризисом традиционных технологий и нарушением законов взаимодействия человека и природы (рис. 14.7). С другой стороны, следует выделить глобальные проблемы экономики.



Рис. 14.7. Глобальные проблемы человечества и пути их решения

Проведем различие между понятиями «глобализация» и «глобальная экономика». Глобализация мировой экономики — современная стадия интернационализации производства и капитала, которая началась и продолжается около 100 лет. После Второй мировой войны процесс интернационализации ускорился и углубился, что выразилось, с одной стороны, в резком расширении масштабов деятельности транснациональных банков, а с другой стороны, в развитии интеграционных экономических процессов, которые с микроуровня перешли на макроуровень и приняли форму региональных экономических интеграционных объединений.

В начале 70-х годов XX в. осознание качественных изменений в характере и содержании мирохозяйственных связей выразилось в появлении экономических концепций взаимозависимости национальных экономик, планов модернизации международного разделения труда, определении роли транснациональных корпораций как мощного фактора формирования современного мира наряду с национальными государствами.

В 1990-е годы произошел переход в новое качество, позволяющий говорить о начале следующего этапа интернационализации, который можно назвать **глобализацией**. Ее следствием является создание глобальной мировой экономики с определенными специфическими особенностями, чертами и структурами, ранее не имевшими места.

Чтобы понять специфику процесса глобализации, нужно сравнить его с интернационализацией производства и капитала на ее более ранних стадиях. Первое, что бросается в глаза, — это разница в масштабах как в территориальном плане, так и по охвату сфер международных экономических отношений. Дело здесь не только и не столько в масштабности происходящего, сколько в качественно новой глубине проникновения транснациональных процессов в национальные экономики.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В функциональном плане глобальная экономика проявляется в следующих аспектах:

- глобальной финансовой системе, которая постепенно становится таковой благодаря развитию электронных средств связи и использованию компьютерных технологий;

- глобальной системе обмена результатами интеллектуальной деятельности начиная с традиционной торговли лицензиями на использование технологий и кончая компьютерными информационными сетями;
- глобальной системе продвижения товаров и услуг, включая транспортировку, хранение, страхование, маркетинг, рекламу и организацию товарных потоков и другие необходимые операции (рис. 14.8).

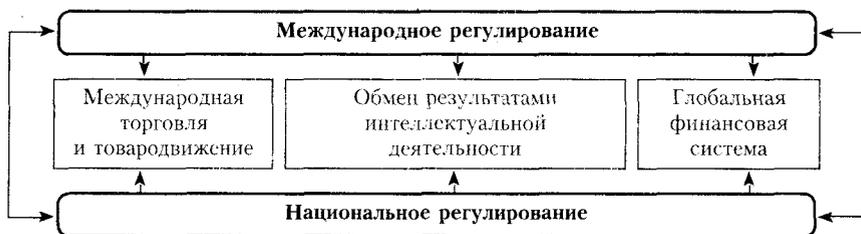


Рис. 14.8. Глобализация МЭО

Глобализация, имея объективную материальную основу, заложенную научно-технической революцией и транснационализацией, отличается также тем, что организуется, так сказать, «сверху»¹.

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО СУВЕРЕНИТЕТА

Глобализация предполагает передачу от стран части своих национальных функций управления наднациональным органам. Особенно это видно на примере деятельности Всемирной торговой организации (ВТО). Кроме торговли товарами ВТО с недавнего времени начала регулировать торговлю услугами, средствами инвестирования, по которым были приняты соответствующие решения, требующие изменений в национальных законодательствах, стала принимать на себя торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Обсуждаются вопросы экологических требований к товарам и даже трудовые стандарты. Делается небывалая попытка унификации норм и правил международной торговли и связанных с ней видов внешнеэкономической деятельности, беспрецедентная по степени вмешательства в вопросы международного регулирования, всегда бывшие объектом национальной юрисдикции отдельных стран.

¹ Также о глобализации Кочетов Э.Г. Глобалистика: учебник. М., 2002; Мегатренды мирового развития / под ред. М.В. Ильина, В.Л. Иноземцева. М., 2001.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Другим мощным рычагом организованной глобализации является новая стадия кардинальной либерализации международной торговли, исходящая также от ВТО.

Преобладавший ранее в мировой торговле протекционизм, лишь несколько смягчаемый решениями ГАТТ, на протяжении всего послевоенного периода заменяется другой идеологией.

Действительно, из всех известных инструментов национального внешнеторгового регулирования для основной массы товаров, согласно решениям Уругвайского раунда ГАТТ/ВТО, вскоре останется лишь импортный таможенный тариф, средняя ставка которого не будет превышать 3,9% от стоимости ввозимых товаров (не считая оплаты услуг таможни). Акцент будет перенесен на косвенные методы регулирования, связанные со стимулированием экспорта посредством государственного страхования экспорта, льготного и межфирменного кредитования и др. (которые, кстати, в России находятся в зачаточном состоянии). Количественные ограничения в международной торговле и экстренные меры защиты внутреннего рынка смогут найти применение только в отдельных, особо оговоренных случаях (демпинг, структурные преобразования в отрасли страны с переходной экономикой и др.).

ГЛОБАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ И ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Еще одним аспектом направляемой глобализации является развитие средств связи и информационных сетей. На их базе финансовая сфера получает возможность перейти к новой ступени глобализации и известной самодостаточности. Это влечет за собой новые возможности в области инвестирования и кредитования, хотя и создает почву для невиданных по масштабам спекуляций.

В наибольшей степени глобализацией охвачена именно финансово-банковская сфера. Многие банки и другие финансовые институты осуществляют операции в глобальных масштабах, что вполне объяснимо. Несмотря на имеющиеся трудности, сделать это им легче, дешевле и проще, чем производственным компаниям, большинство из которых пока предпочитает действовать на региональном уровне. Анализ показывает, что в первую очередь речь идет о производных финансовых инструментах. С финансовой глобализацией связан ряд рисков, которые способны подрывать стабильность мировой экономики¹.

¹ Анкин А. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко. М., 2000.

Таким образом, мировая экономика в настоящее время становится новой глобальной системой, которая требует и качественно нового подхода к ее изучению и пониманию.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем заключаются особенности современного международного разделения труда по сравнению с традиционным разделением труда?
2. Сравните понятия «мировое хозяйство» и «международные экономические отношения».
3. Почему существует неравномерность экономического развития стран и регионов?
4. Каковы количественные и качественные критерии неравномерности?
5. Определите сущность процесса транснационализации.
6. Что такое транснациональные корпорации и банки? Каковы критерии отнесения компаний и банков к транснациональным?
7. В чем заключается сущность глобализации? Ее главные направления.
8. Что такое «глобальные проблемы человечества»?

15.1. Классическая теория сравнительных преимуществ

15.2. Теория Хекшера — Олина

15.3. Современные теории международной торговли

Контрольные вопросы

В теме 15 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- какие сравнительные преимущества в международной торговле имеет российская экономика;
 - в какой степени возможно использование сравнительных преимуществ российской экономики для преобразования структуры народного хозяйства России;
 - следует ли сохранять исторически сложившиеся сравнительные преимущества экономики России или имеется необходимость их изменения;
 - какие стимулы необходимо использовать для создания в экономике России сравнительных преимуществ, которые отвечали бы императивам глобальной экономики;
 - в какой степени государству следует стимулировать рост экспорта российских товаров.
-

Имеется целый ряд теорий, рассматривающих различные аспекты мирового хозяйства и международных экономических отношений. Однако лишь некоторые из них оказали существенное воздействие как на мировую экономику, так и на экономическую политику и практику отдельных стран и международных организаций, стратегию хозяйственной деятельности фирм и компаний. К таковым относится, в частности, теория сравнительных преимуществ в международной торговле, ставшая идеологией сначала ГАТТ, а затем ВТО. Именно на этих теориях мы и остановимся более подробно.

15.1. КЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Мировая экономическая наука предложила несколько объяснений выгоды международного разделения труда для всех его участ-

ников. Еще А. Смит отмечал, что если какая-либо чужая страна может поставлять товар по более дешевой цене, чем «мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»¹.

Более строгую научную формулировку предложил Д. Рикардо. Отмечая, что «при системе полной свободы торговли каждая страна затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли промышленности, которые доставляют ей наибольшие выгоды», он указывал, что принцип, который лежит в основе такого развития, — преследование индивидуальной выгоды, связанное с общим благом для всех².

ДОПУЩЕНИЯ АНАЛИЗА

В дальнейшем анализе теорий международной торговли будет сделан ряд допущений. Во-первых, предполагается, что потенциалы стран различаются в небольшой степени. При этом имеется в виду, что в сравниваемых странах производятся аналогичные товары, а трудовые и иные ресурсы распределены оптимально. Во-вторых, предполагается, что уровни производительности труда в различных отраслях в этих странах не очень отличаются. Это означает, что в данных отраслях в каждой стране имеется примерно одинаковая технологическая база и одинаково квалифицированная рабочая сила. Из этого также следует, что в обеих странах производятся сопоставимые объемы продукции. В-третьих, на начальном этапе из анализа исключается категория денег. В-четвертых, предполагается свободное межотраслевое перемещение ресурсов (с технической, экономической, социальной и иных точек зрения). При этом не учитываются проблемы переподготовки рабочей силы и межстрановое движение трудовых ресурсов. В-пятых, предполагается свободное перемещение товаров между странами. Не принимаются во внимание и транспортные издержки, которые в ряде случаев могут привести к существенному удорожанию товаров. В-шестых, делается допущение, что в обеих странах примерно одинаковые предпочтения потребителей. Но при более подробном рассмотрении международного разделения тру-

¹ Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 2. М. — Л., 1935. С. 33.

² Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. М., 1955. С. 116.

да и его эффективности все названные допущения также должны стать предметом отдельного анализа.

Значительное число допущений в рассматриваемом далее примере, как и в ряде других моделей, можно считать недостатком, однако мы не станем усложнять теоретический анализ на начальном этапе.

ХРЕСТОМАТИЙНЫЙ ПРИМЕР Д. РИКАРДО

Исследуя вопросы развития торговли между странами, Рикардо показал, что даже если страна не имеет преимуществ в абсолютных издержках производства, она тем не менее может извлечь выгоду из сравнительных издержек. Хрестоматийным стал его пример с производством сукна и вина в Англии и Португалии. Несмотря на коренное отличие нынешней структуры международной торговли от существовавшей в начале XIX в., логика Рикардо помогает уяснить суть дела и изучить некоторые важные исходные моменты в анализе причин, порождающих межстрановую торговлю.

Итак, на производство одинакового количества сукна и вина в Англии и Португалии требуется труд в следующих объемах (табл. 15.1).

Таблица 15.1

Объем труда на производство одинакового количества сукна и вина в Англии и Португалии

Товар	Англия	Португалия
Сукно	100 рабочих	90 рабочих
Вино	120 рабочих	80 рабочих

Приведенный пример показывает абсолютное преимущество Португалии в производстве обоих товаров, однако более важными являются сравнительные издержки.

Для Англии общий рабочий фонд составляет 220 рабочих (дней). При этом несколько более половины времени уходит на производство вина. В Португалии, наоборот, хотя общая потребность для изготовления сукна и вина составляет всего 170 рабочих (дней), тем не менее на производство вина требуется несколько менее половины рабочего времени.

Таким образом, сравнивая результаты труда в обеих странах, можно сказать, что Англия имеет некоторое преимущество в производстве сукна, в то время как Португалия может с большей эффективностью производить вино.

ГРАФИЧЕСКОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Использование графического метода поможет выявить названные преимущества. Представим производственные возможности обеих стран с учетом разницы в производительности труда. Суммарный объем продукции в обоих случаях принят за некоторое число, что вполне допустимо, ибо нас интересуют относительные издержки на единицу продукции.

Сначала возьмем пример, в котором производительность труда в обеих отраслях (в каждой стране) была бы одинаковой. В этом случае отказ от производства 1 ед. сукна дал бы для производства вина приращение 1 ед. вина в обеих странах, и наоборот.

Данная ситуация показана линией на графиках (рис. 15.1а–15.1в) с углом наклона 45° (OO_1). Таким образом, оси координат и прямая образуют равнобедренный прямоугольный треугольник.

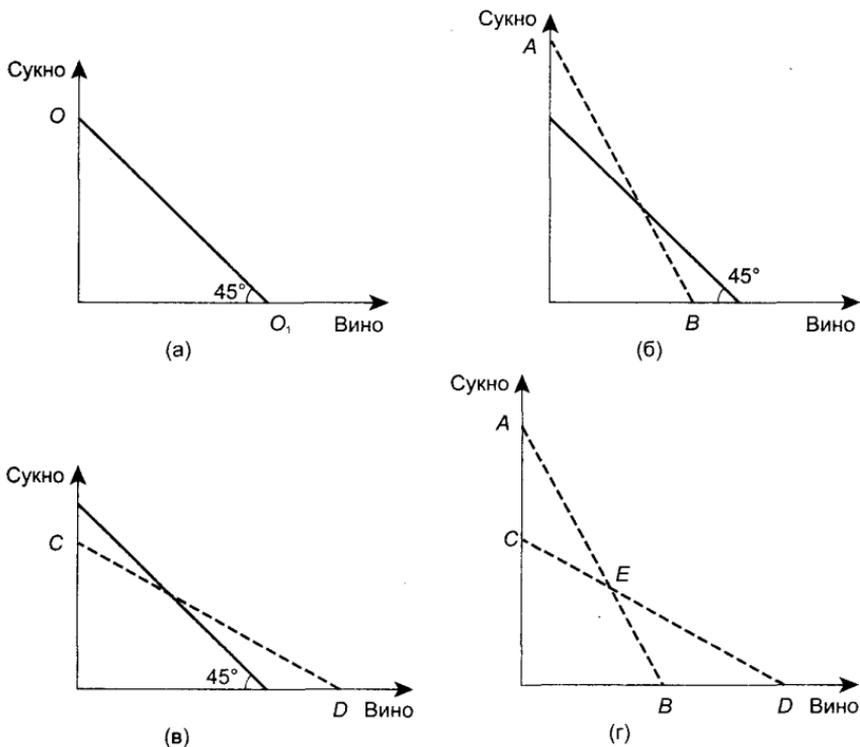


Рис. 15.1. Сравнительные преимущества производства товаров

Однако производительность труда в отраслях на самом деле разная, поэтому наклон фактической прямой будет неодинаковым. На рисунке 15.1б (Англия) линия AB наклонена к оси *ординат* под более острым углом. Это означает, что отказ от производства 1 ед. вина дал бы возможность произвести более чем 1 ед. сукна (что вполне понятно, ибо производительность труда в этой отрасли английской экономики, как следует из выбранного нами числового примера, более высокая). На рисунке 15.1в (Португалия) линия CD наклонена под более острым углом к оси *абсцисс*: отказ от производства 1 ед. сукна дает более 1 ед. прироста производства вина.

Наложение прямых (AB) и (CD) (рис. 15.1г) показывает сравнительные преимущества Англии в производстве сукна (треугольник AEC) и сравнительные преимущества Португалии в производстве вина (треугольник BED). Разумеется, на данной стадии анализа мы учитываем только затраты живого труда и отвлекаемся от возможности роста производительности труда за счет других факторов производства, без чего пока можно обойтись. Мы также предполагаем, что общие затраты труда в обеих странах остаются неизменными.

Площади обоих треугольников зависят от уровней производительности труда в межотраслевом и межстрановом разрезах. Поэтому с ее изменением прямые могут пересечься и не в точке E . Предположим, что вследствие роста производительности (например, при благоприятной погоде и обильном урожае винограда) в Португалии на производство единицы вина требуется меньше затрат живого труда. Тогда при сохранении прежнего фонда рабочего времени (170 ед.) может быть произведено большее количество вина и угол наклона прямой станет более острым. Сравнительные преимущества Португалии в производстве вина увеличатся.

Продолжим анализ примера Рикардо. Будем также учитывать сравнительные издержки на единицу продукции. Предположим, что в каждой стране производятся 50 ед. сукна и 50 ед. вина.

До начала обмена в Англии для производства 1 ед. сукна требуется два рабочих дня, а вина — 2,4, и это будет пропорцией обмена на внутреннем рынке в соответствии с теорией стоимости, которой придерживался Рикардо. В Португалии соответственно 1,8 и 1,6 рабочих дня.

Англия может обменять некоторую часть продукта (сукна) на вино из Португалии. Допустим, это будет половина продукции. Хотя может показаться, что Англия производит неэквивалентный обмен (отдавая большую часть рабочего времени в обмен на меньшую), тем не менее такой обмен выгоден для Англии, поскольку она получает возможность выделять больше ресурсов на производство сукна.

РАЗНИЦА В МЕХАНИЗМЕ ОБМЕНА ВНУТРИ СТРАНЫ И МЕЖДУ СТРАНАМИ

Имеется принципиальная разница между пропорциями обмена внутри страны и между странами. Правило, регулирующее относительную стоимость товаров в одной стране, писал Рикардо, не регулирует относительную стоимость товаров, обмениваемых между двумя или несколькими странами. Он связывал это с трудностью перемещения капитала из одной страны в другую.

Разумеется, данное положение справедливо только в тех случаях, когда в стране потребления также производятся товары, аналогичные импортируемым. Если ввозятся товары, не имеющие аналога, т.е. имеет место монополия, тогда цена импортного товара определяется другими факторами.

ЭФФЕКТ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Итак, Англия обменивает 25 ед. сукна на 25 ед. вина. Этот обмен приводит к следующим последствиям. Во-первых, Англия может направить часть ресурсов, которые ранее использовались в производстве вина (в нашем примере половина, т.е. 60 рабочих дней) на изготовление сукна, что даст приращение производства сукна ($50 \text{ ед.} + 60/2 \text{ ед.} = 80 \text{ ед.}$). Во-вторых, в следующем акте обмена Англия уже может предложить те же 25 ед. сукна не только без ущерба для внутреннего потребления, но и будет иметь избыток 5 ед.

Португалия, обменивающая половину вина, приобретает сравнительно более дешевое (в Англии) сукно и может высвободить часть своих ресурсов для производства вина. Получая половину сукна из Англии, Португалия может высвободить 45 рабочих, которые могут произвести свыше 28 ед. вина. Поэтому после специализации Португалия может экспортировать те же 25 ед. вина. При этом у нее останется дополнительно еще 3 ед.

Всего в Англии и Португалии производство и потребление сукна и вина в каждом из рассмотренных нами случаев составит следующие величины (табл. 15.2).

Таблица 15.2

Производство и потребление сукна и вина в Англии и Португалии

Показатель	Сукно (Англия)	Вино (Португалия)
До специализации	100	100
При специализации	105	103

Таким образом, специализация расширяет возможности производства и, следовательно, потребления в отдельных отраслях.

ИЗМЕНЕНИЕ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Процесс современной специализации экономики страны занимает определенный период. Обычно некоторое время сосуществуют производство традиционных товаров (хотя и в уменьшающемся объеме) и импорт товаров. И только выявление эффективности национального экспорта позволяет наращивать производство товаров на экспорт более быстрыми темпами.

При существенной разнице экономических потенциалов сильный конкурент может предложить мировому рынку свой товар на более выгодных для покупателя условиях, хотя бы с целью завоевания рынка. В этом случае слабый конкурент оказывается в худшем положении. Это является одной из причин, почему сторонники протекционизма (или школы, отстаивающей интересы отечественных производителей) сохраняют свои позиции.

Выделение большего объема товара для экспорта может происходить и вследствие ограничения внутреннего спроса. Однако, хотя такие случаи встречались в практике мировой торговли, они не следуют из внутренней логики развития капиталистического производства.

К росту потребления импортного товара подталкивает и выявление его относительной дешевизны. В самом деле, для потребления дополнительно 1 ед. вина в Англии потребовалось бы затратить на ее производство 2,4 ед. времени, в то время как за такую же единицу импортного вина надо отдать только 2 ед. времени, затрачиваемого на производство 1 ед. сукна.

Следует также иметь в виду, что та или иная страна (в нашем примере Англия и Португалия) предлагают для межстранового обмена тот или иной товар не только потому, что имеют его избыток, но прежде всего потому, что он может найти покупателя на мировом рынке. Это обстоятельство, которое нами принято как данность, превращается в фактор, имеющий огромное значение для развитых стадий обмена.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В предшествующем анализе мы исходили из того, что имеет место увеличение внутреннего потребления только того товара, который является объектом специализации. Очевидно, что это допущение может быть использовано только для целей анализа.

При отсутствии внешней торговли в принципе различных товаров должно производиться ровно столько, сколько нужно для внутреннего потребления. Большой объем производства какого-либо товара создает трудности с его реализацией; меньший же объем повышает спрос на товар, что приводит к наращиванию его производства.

Увеличение в результате специализации производственных возможностей означает рост производства товара — объекта специализации. Внутренний же спрос имеет тенденцию отставать, а потому при объеме производства большем, чем внутреннее потребление, остается единственный путь реализации товара — вывоз его за границу. Мы отвлекаемся от такого способа, как снижение цен и иных форм стимулирования внутреннего спроса, например продажа в кредит и др., которые не могут означать радикального решения трудностей сбыта. Поэтому увеличение производственных возможностей страны является важнейшим фактором стимулирования экспорта.

Но поскольку экспорт одной страны есть импорт для другой, то тем самым стимулируется и ввоз товаров. Для оплаты растущего объема импорта нужно увеличивать собственный экспорт. Из этого следует, что углубление специализации страны на производстве той или иной продукции порождает устойчивую тенденцию к возрастанию объемов межстрановой торговли. Можно предположить, что с целью наращивания объема экспорта некоторые производители могут предлагать на внешних рынках товары по более низким ценам, но это не создает прочной основы для торговли. И если сначала в стране присутствует сильное стремление ввозить относительно более дешевые товары, то с углублением специализации поиск новых рынков, в том числе и за границей, становится имманентно присущей экономике потребностью. Рост экспорта одной страны стимулирует увеличение импорта другой страны, хотя это не всегда верно в отношении одной, отдельно взятой страны. Увеличение объема импорта в данной стране также может стимулировать рост экспорта из другой страны, но это неприменимо ко всей мировой торговле, ибо финансовые ресурсы, необходимые для закупки иностранных товаров, в нормальной экономической среде не могут быть получены, кроме как путем предварительного экспорта собственных товаров.

СПЕЦИФИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Некоторые отличия наблюдаются в сельском хозяйстве. С увеличением производительности труда в условиях ограниченности зе-

мельных ресурсов отток рабочей силы из этой отрасли может происходить даже при отсутствии внешней торговли. Однако в сельском хозяйстве производится самая различная продукция. Отсутствие внешней торговли сдерживало бы рост производства отдельных видов продукции. Успешное развитие сельского хозяйства в таких странах, как Дания и Нидерланды, во многом обязано именно внешней торговле.

БЛАГОРОДНЫЕ МЕТАЛЛЫ И БУМАЖНЫЕ ДЕНЬГИ

Благородные металлы (золото) не составляют исключения. Добыча золота в стране означает, что она и без вывоза продукции имеет средства для покупки иностранных товаров. Однако это справедливо лишь на первый взгляд. Ведь если страна расплачивается золотом, то это означает, что она уже имеет товар, который может предложить другим странам и который ими принимается как платежное средство.

Несколько сложнее обстоит дело, когда бумажная денежная единица какой-либо страны принимается в уплату другими государствами. Поэтому страна (например, США) может печатать бумажные доллары и расплачиваться за импортные товары, даже если сама вывозит меньше товаров (за период с 2000 по 2006 гг. среднегодовой объем экспорта товаров из США составлял примерно 768 млрд, а импорт — 1324 млрд дол.)¹.

Но, во-первых, никто, как правило, не дарит деньги (отдельные дары составляют исключение и не должны быть предметом анализа).

Во-вторых, пущенные в оборот, но не обеспеченные экспортом бумажные деньги представляют собой своеобразное долговое обязательство, исполнение которого отложено.

В-третьих, следует учитывать, что под экспортом в данном случае надо понимать не только экспорт товаров, но и все перемещения товарных и капитальных ценностей, т.е. необходимо учитывать состояние всех других статей платежного баланса. Если бы страна имела постоянный и значительный дефицит платежного баланса, тогда бы ее валюта не смогла долго удерживать свои позиции под натиском других валют.

В-четвертых, важное значение имеет место страны в мировом хозяйстве и мировой торговле, в частности величина ее экономического потенциала, масштабы использования ее денежной единицы в международных расчетах.

¹ Подсчитано по: International Financial Statistics Yearbook 2006. Wash. : IMF, 2006. P. 610.

В-пятых, огромную роль играет фактор доверия к экономическому потенциалу и экономической политике страны, валюта которой принимается в уплату другими странами. Если доверие утрачивается или ослабевает, тогда негативные последствия долговременного ухудшения платежного баланса выступают вполне отчетливо, приводит к ослаблению позиций национальной валюты на мировых валютных рынках. Это, например, весьма наглядно проявилось в ухудшении позиций американского доллара по отношению к другим валютам в конце 60 – начале 70-х годов XX в.

Таким образом, в условиях развитого мирового хозяйства могут быть случаи, когда страна импортирует значительные объемы товаров, в то время как ее экспорт составляет меньшую величину. В некоторых случаях превышение импорта над экспортом может быть весьма существенным.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Специализация страны на производстве какого-либо товара приводит не только к увеличению объема производства на основе относительно более производительного труда в данной отрасли, но и к росту производительности труда в стране в целом. Конкуренция производителей неизбежно сопровождается ростом производительности труда. Тем самым граница производственных возможностей страны, участвующей в МРТ, значительно расширяется.

Статистические данные подтверждают развитие процесса специализации (табл. 15.3).

Таблица 15.3

Среднегодовые темпы прироста мирового ВВП и экспорта товаров и услуг, %

Показатель	1989–1998 гг.	1999–2008* гг.
Мировой ВВП	3,2	4,4
Экспорт товаров и услуг	6,7	6,8

* Прогноз.

Источник: World Economic Outlook. 2007. April. Wash. : IMF, 2007. P. 211, 239.

Как видно из таблицы, темпы роста мировой торговли за последние 20 лет в целом обгоняли прирост ВВП.

Что является толчком к специализации? И почему, если выгоды от ее углубления несомненны, все же редко имеет место полная специализация?

Сопоставление примерно одинаковых товаров на мировом рынке уже предполагает, что общественное разделение труда внутри страны достигло определенного высокого уровня, выявляет большую дешевизну товаров одной страны относительно другой. Отвлекаясь от других факторов, влияющих на цену, в основе этого различия может лежать только неодинаковая отраслевая производительность общественного труда в каждой стране. Это и предполагается в примере Рикардо. Выявление большей дешевизны иностранного товара стимулирует рост его импорта. Хотя на практике внутренняя цена не совпадает с мировой и импортный товар стоит несколько дороже на внутреннем рынке, тем не менее более низкая цена на импортный товар на мировом рынке является притягательным фактором, дающим дополнительную прибыль на внутреннем рынке. Но для увеличения импорта, как отмечалось, нужно прежде всего производить собственные товары на экспорт.

Есть также другой путь развития специализации. Неравномерность научно-технического прогресса, появления и распространения технических новшеств и новинок, новых технологий в различных странах и различных отраслях приводит к тому, что производительность труда в отдельных отраслях и странах может изменяться весьма существенно. В этом случае, разумеется, возрастают производственные возможности страны, что благоприятно сказывается и на экспорте.

В отдельных случаях специализация связана с природными факторами. Например, небольшие островные государства тропического пояса развивают туристский бизнес, используя исключительно благоприятные климатические условия. Вполне также очевидно, что страна, хорошо обеспеченная каким-либо природным ресурсом, будет специализироваться на его разработке (например, покрытая лесом страна будет развивать отрасли лесного комплекса, а страна, имеющая большие запасы нефти, будет производить нефтепродукты и т.п.).

Анализ специализации позволяет выделить ее некоторые специфические особенности. Во-первых, она может развиваться на базе изменения существующей структуры экономики при расширении и углублении связей страны с мировым хозяйством (рассмотренный пример

является как раз таким видом специализации). В этом случае она порождает ряд сложных проблем, в частности структурную безработицу. Во-вторых, она может прогрессировать под воздействием целенаправленной экономической политики государства. Так, в «новых индустриальных странах» Азии появление новейших отраслей промышленности (электронной, судостроительной, часовой, электротехнической) не было результатом преобразования прежней структуры экономики. Они были созданы фактически заново.

Поэтому процесс специализации идет, с одной стороны, стихийно, с другой — он регулируется как на микроуровне (в рамках транснациональных компаний, действующих в разных странах, в результате решений, принимаемых руководством компаний), так и на макроуровне под влиянием государственной политики.

Хотя названные формы специализации достаточно определенно распознаются в экономическом анализе, однако в действительности они, как правило, развиваются одновременно. При анализе возможностей специализации нельзя ограничиваться учетом только одного фактора, например наличия рабочей силы или обеспеченности природными ресурсами.

КОЛОНИАЛЬНЫЙ ТИП СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

В истории мировой экономики наблюдался также весьма продолжительный колониальный период, когда специализация отдельных стран имела насильственный характер. Экономика обширных регионов Азии, Африки и Латинской Америки приобретала уродливую, в значительной степени монокультурную специализацию не в результате естественного развития, а вследствие определенной политики колониальных держав. Последствия этого типа специализации оказали огромное влияние на развитие колоний и не ликвидированы в полной мере и к началу XXI в.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Российская экономика, в которой все большее значение приобретают рыночные принципы, стоит перед необходимостью изменения исторически сложившейся сырьевой направленности экспорта. Без этого экономика России может окончательно утратить свою конкурентоспособность. Для изменения специализации потребуется снизить долю добывающих и повысить значение

наукоемких отраслей. Разработанные федеральные программы облагораживания экспорта, повышения в нем доли продукции, отвечающей требованиям мирового рынка, а также современных услуг не могут быть успешно реализованы без поддержки российских производителей в рамках этих программ.

ПОЛНАЯ И ЧАСТИЧНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

При анализе сравнительных преимуществ мы исходили из того, что издержки замещения являются постоянными. Между тем ближе к реальной является ситуация, когда издержки возрастают. Так, в добывающей промышленности, когда исчерпываются богатые и легкодоступные запасы полезных ископаемых, то, если нет радикальных изменений, удешевляющих добычу, приходится значительно увеличивать капиталовложения в добывающие отрасли. Сдвиг в добыче нефти и газа в России в отдаленные и труднодоступные районы Сибири и Крайнего Севера привел к резкому росту затрат на единицу сырья.

При возрастании издержек замещения полная специализация оказывается менее выгодной, чем частичная. Это происходит тогда, когда затраты на производство единицы товара — объекта специализации становятся больше, чем на единицу замещаемого продукта.

Тенденцию к возрастанию издержек замещения можно в известной степени нейтрализовать применением новых технических и технологических решений, революционизирующих производство в отдельных отраслях. В том же направлении действует и экономия на масштабах производства, однако эффективность такого варианта выше в отраслях, производящих серийную продукцию.

Что касается сырьевой специализации, то даже если страна обладает минеральными ресурсами, достаточными для наращивания объемов производства без крупных дополнительных капитальных вложений, углубление такой специализации вряд ли целесообразно, поскольку это противоречило бы курсу на развитие мировых производительных сил. Поэтому страны, вывозящие сырье, стремятся повысить степень его обработки, чтобы реализовать его на мировом рынке по более высоким ценам.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИ ДЕНЕЖНЫХ ФОРМАХ ОБМЕНА

На предыдущих этапах нашего анализа предполагался бартерный обмен. Однако мировая торговля основана не на бартере, а на денежных формах обмена.

Допустим, внутренние цены на единицу сукна и вина в Англии и Португалии будут следующими (табл. 15.4).

Таблица 15.4

Внутренние цены на единицу сукна и вина в Англии и Португалии

Страна	1 м сукна	1 л вина
Англия	0.83 фунта	1 фунт (при соотношении 2 : 2,4)
Португалия	225 эскудо	200 эскудо (при соотношении 0,9 : 0,8)

Например, курс обмена двух валют будет 1 фунт к 250 эскудо, а экспортная цена каждого вывозимого на рынок товара равна внутренней. В этом случае английский купец, предлагающий на рынке сукно, найдет на мировом рынке португальское вино ценой 200 эскудо, что при принятом нами валютном курсе равно 0,8 английских фунта, т.е. будет стоить дешевле, чем английское. Если же он предлагает вино, то его товар будет дороже, чем португальский. Наоборот, португальский купец, предлагающий вино, обнаружит, что цена английского сукна ниже, чем португальского (207,5 эскудо против 225 в Португалии). Таким образом, обмен будет выгоден обеим сторонам.

Необходимо отметить, что на установление валютного курса воздействуют многочисленные факторы. Однако и сам уровень валютного курса также играет большую роль в стимулировании или торможении экспорта или импорта.

РЕАЛИЗАЦИЯ ВЫГОД ОТ УЧАСТИЯ В МРТ

Выявление выгод для страны, которые порождаются ее участием в международном разделении труда, не означает, что они реализуются сами по себе. Продают и покупают товары не страны, а конкретные фирмы или индивиды. Поэтому и выгоды присваиваются вполне конкретными субъектами внешнеэкономических отношений.

Местные производители могут оказаться либо в выигрыше (например, в рассмотренном примере производители вина в Португалии и сукна в Англии), либо в проигрыше (производители вина в Англии и сукна в Португалии), если импортный товар получит более широкое распространение. Возрастание конкуренции со стороны импортных товаров потребует совершенствования производства местного товара. Это в принципе благотворно скажется на его качестве и потому поддерживается сторонниками либерализации торгового режима. В то же

время дополнительные трудности возникают для отраслей, уступающих в конкурентоспособности: снижение доходов, разорение, перемещение факторов производства в другие отрасли. Это является мощным стимулом для протекционизма.

В теории сравнительных преимуществ Рикардо доминирующее положение занимает один фактор производства — труд, однако в производстве товаров применяются и другие факторы, которые в дальнейшем стала рассматривать теория сравнительных преимуществ.

15.2. ТЕОРИЯ ХЕКШЕРА — ОЛИНА

НЕОДИНАКОВАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА

В предыдущем анализе мы предполагали, что живой труд свободно перемещается между двумя отраслями производства и нет особых проблем со сменой квалификации. Но в реальной экономике этот процесс осуществляется с большими сложностями и трудностями. Структурная безработица существует во всех странах: при наличии свободных рабочих мест в прогрессирующих отраслях имеется высокий процент безработных в отраслях, испытывающих неблагоприятное воздействие НТП и иностранной конкуренции.

Однако есть еще один аспект этой проблемы, который пока не учитывался в нашем анализе. Мы исходили из того, что поскольку страна имеет сравнительные преимущества в производстве какого-либо товара, то она может без затруднений увеличивать его производство при специализации.

В действительности же различные страны имеют неодинаковую обеспеченность всеми факторами производства, а не только живым трудом. Если, например, Саудовская Аравия может значительно увеличить добычу нефти, поскольку имеет огромные запасы, то Алжир таких ресурсов не имеет, хотя и расположен значительно ближе к центрам потребления.

Поэтому в дальнейшем анализе необходимо учесть как неодинаковое размещение факторов производства между странами, так и неодинаковые результаты их использования.

Наибольшую известность приобрела теория, разработанная шведским ученым Э. Хекшером (1919 г.) и обобщенная его учеником Б. Олином в 30-е годы (теорема Хекшера — Олина). Олин считал, что различия сравнительных издержек производства связаны как с соотношением цен на факторы производства, так и со спросом и предложением товаров.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРИ НЕОДИНАКОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ФАКТОРАМИ ПРОИЗВОДСТВА

Сторонники этой теории полагают, что страна будет специализироваться на производстве тех экспортных товаров, для изготовления которых имеются избыточные факторы производства. Импорт же будут составлять товары, в производстве которых внутри страны ощущается дефицит.

Олин считал первым условием внешней торговли наличие более дешевых товаров по сравнению с товарами, произведенными в других странах. При этом он отмечал, что для изготовления выгодных товаров необходимо иметь значительные объемы более дешевых факторов производства. Дешевые товары образуют экспорт, в то время как товары, которые производятся с меньшими затратами в других регионах, являются предметом импорта. Внешняя торговля предполагает обмен товаров, при изготовлении которых использовались избыточные факторы, на товары, для изготовления которых в стране ощущается дефицит факторов производства. Другую причину возникновения торговли Олин видел в неделимости факторов производства, что дает экономию на масштабах производства¹.

Рассмотрим производственные возможности страны с точки зрения двух факторов производства — живого труда и земли (рис. 15.2).

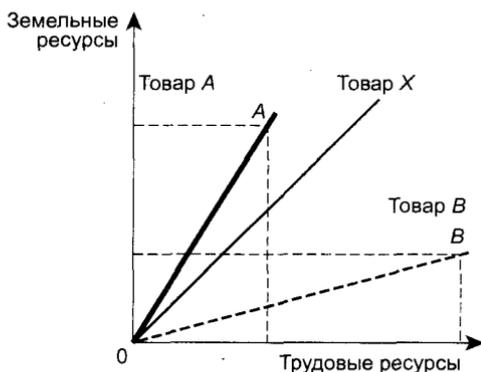


Рис. 15.2. Факторы производства

Биссектриса прямого угла обозначает, что увеличение производства некоего товара (X) требует одинакового увеличения используемых для этой цели земельных и трудовых ресурсов. Можно также добавить и третий фактор — капитал, однако схема получилась бы слишком усложненной. В приведенном примере Рикардо внимание было сосредоточено на производительности живого труда, а эффект использования других факторов производства

¹ Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1933. P. 29, 30.

не учитывался, тем самым предполагалось, что они, с одной стороны, не являются лимитирующими факторами, а с другой — не оказывают воздействия на возможный объем производства.

Линия OA , образующая более острый угол с осью *ординат*, показывает, что для производства товара A требуется относительно больше земельных ресурсов, а линия OB , образующая более острый угол с осью *абсцисс*, отражает необходимость более высоких трудовых затрат на производство товара B .

Разумеется, в реальной жизни не будет строгого соответствия земельных и трудовых ресурсов. Однако во всех случаях можно найти товары, для производства которых требуется больше ресурсов одного вида, а для производства других товаров необходимо больше ресурсов других видов. Для выпуска, например, современной электронной техники требуются новейшее оборудование и высококвалифицированная рабочая сила, но меньше земельных ресурсов, а для производства сельскохозяйственной продукции нужно относительно больше именно земельных ресурсов.

Отсюда следует вывод, что при рассмотрении сравнительных преимуществ приходится учитывать как неодинаковую обеспеченность разных стран факторами производства и эффективность их использования, так и неодинаковую потребность в факторах производства для изготовления различных товаров.

Предположим, что в двух странах производятся два аналогичных товара, однако земельные и трудовые ресурсы, необходимые для их изготовления, противоположны: для производства товара A требуется больше земельных ресурсов, а товара B — больше живого труда.

В этом случае страна, в которой больше трудовых ресурсов, будет заинтересована в производстве более трудоемкого товара B . Напротив, страна, имеющая больше земельных ресурсов, получит дополнительную выгоду, если будет специализироваться на производстве товара A , поскольку ее лимитируют трудовые ресурсы. При отсутствии специализации максимальные объемы производства каждого товара не будут достигнуты, поскольку обе страны не могут сократить производство какого-либо из двух товаров без ущерба для внутреннего потребления.

Экспортируя товар, для производства которого имеются достаточные ресурсы, страна может увеличить и внутреннее потребление товара, для изготовления которого ресурсов недостаточно, за счет импорта.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА

График свидетельствует и о том, что при отсутствии специализации сложнее добиться более рационального использования имеющихся ресурсов. Это можно объяснить, в частности, следующим.

Если в стране недостаточно земельных ресурсов, а трудовых — относительное изобилие, то возникает вопрос, как использовать трудовые ресурсы. В этих условиях было бы разумным производить более трудоемкие товары. Но потребление не может ограничиваться только трудоемкими товарами. Поэтому распределение ресурсов по отраслям и сферам производства при отсутствии внешней торговли не может быть оптимальным. Участие в международном разделении труда позволяет специализироваться на производстве товаров, для изготовления которых есть достаточные ресурсы, и тем самым повысить эффективность производства как в стране, так и в мировом хозяйстве в целом.

При рассмотрении степени обеспеченности той или иной страны производственными ресурсами всегда следует учитывать текущий уровень технологического развития. С изменением технологической базы в результате использования достижений НТП структура обеспеченности страны ресурсами может радикально измениться. История развития мировой экономики в XX в. дает тому немало примеров. Один из важных выводов заключается в повышении роли высококвалифицированного труда. Япония, Сингапур, Южная Корея, Тайвань не имеют значительных природных ископаемых, сопоставимых с ресурсами, скажем, Заира или Бразилии. Однако в результате целеустремленной государственной политики они смогли весьма эффективно повысить долю высококвалифицированного труда в структуре факторов производства и добились впечатляющих результатов.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ТОРГОВЛИ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА

Важным аспектом теории Хекшера — Олина является анализ воздействия международной торговли на распределение дохода внутри страны. В соответствии с этой точкой зрения производители, использующие относительно избыточные факторы, выигрывают от торговли, а производители, применяющие относительно более дефицитные факторы, оказываются в проигрыше. Это происходит потому, что торговля приводит к выравниванию относительных цен на производимые товары.

Механизм такого выравнивания состоит в следующем. Предположим, что в двух странах производятся соответственно пшеница и обувь, однако страна *A* обладает избыточными земельными ресурсами, а страна *B* — трудовыми. В этом случае пшеница стоит относительно дешевле в стране *A*, а обувь — в стране *B*.

При обмене товарами между обеими странами устанавливается межстрановой уровень цен на пшеницу и на обувь. Это происходит по-

тому, что вследствие спроса на более дешевую пшеницу со стороны страны *B* цена на пшеницу возрастет, однако не достигнет уровня страны *B*, поскольку в противном случае потребители в этой стране не оказывали бы предпочтения более дешевой импортной пшенице. Равным образом цена на обувь будет выше, чем в стране *B*, но ниже, чем в стране *A*.

В результате этого производители пшеницы в стране *A* будут иметь более высокие доходы, а производители обуви — более низкие. Напротив, в стране *B* в выигрыше окажутся производители обуви, а производители пшеницы столкнутся со снижением доходов.

Таким образом, хотя потребители в обеих странах будут иметь в целом более выгодный уровень цен (предполагая, что он не деформирован посредниками), различные группы производителей окажутся в неодинаковом положении. Обладатели избыточных ресурсов получают дополнительную выгоду от внешней торговли, в то время как производители, использующие относительно более дефицитные редкие ресурсы, оказываются в неблагоприятном положении. Это тоже является одной из причин протекционистских настроений.

СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ ХЕКШЕРА — ОЛИНА

Теория Хекшера — Олина является корректной при некоторых допущениях и в целом подтверждается развитием мировой торговли за послевоенный период. Однако она более применима к анализу внешней торговли государств с неодинаковым уровнем развития. Анализ структуры мировой торговли в 90-х годах XX в. свидетельствует о том, что некоторые развивающиеся страны — экспортеры готовой продукции, добившиеся увеличения своего присутствия на мировом рынке, смогли сделать это только за счет более низких национальных издержек производства, прежде всего трудовых.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Весьма важным аспектом при анализе сравнительных преимуществ являются национальные различия в заработной плате. Хотя для некоторых отраслей такие различия имеют большое значение при выходе товаров на мировой рынок, тем не менее национальный уровень заработной платы определяется не на основе ситуации в отраслях, в которых страна не имеет сравнительных преимуществ, а зависит от уровня производительности труда в экономике страны, взятой в целом. Чем выше развита

страна, тем, как правило, в ней и выше уровень заработной платы (мы отвлекаемся от такого важного фактора, как степень организованности рабочего движения).

Развивающиеся государства, прежде всего восточноазиатские, имеют сравнительные преимущества в обрабатывающей промышленности. Хотя труд рабочего в промышленно развитых странах является более производительным, тем не менее это не компенсирует разницу в заработной плате. Развитые страны сохраняют свое преимущество в производстве наукоемкой продукции.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Необходимо сделать еще одно дополнение к вопросу о специализации. Весьма значительное воздействие на структуру экономики страны оказывает государственная политика. Соображения национальной безопасности нередко диктуют определенный выбор, который не всегда является оптимальным с точки зрения теории.

Примером может служить российская экономика в конце XX — начале XXI в. Производительность труда в сельском хозяйстве России существенно ниже, чем в развитых странах. Но вряд ли было бы правильным призывать на этом основании к всемерному развитию добывающих отраслей для наращивания экспорта сырья, используя высокую обеспеченность России лесом, углем, природным газом и т.п. Соображения продовольственной безопасности требуют усиления внимания к аграрной сфере.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

какие сравнительные преимущества имеет российская экономика?

Анализируя развитие внешней торговли России, некоторые исследователи высказывают мнение, что ей ранее никогда не удавалось полностью вписаться в теорему Хекшера — Олина. Вместо вывоза товаров, для изготовления которых использованы избыточные факторы производства (прежде всего сырье), экспортировались сами избыточные факторы, в частности нефть и газ. Поэтому задача снижения в экспорте доли низко-технологических факторов (сырья и малоквалифицированного труда) является одной из важнейших.

Факторами, обеспечивающими российской экономики традиционные сравнительные преимущества, являются, в частности, хорошая обеспеченность сырьевыми ресурсами, сочетание высокого интеллектуального потенциала и невысокой оплаты труда, большие масштабы производства, позволяющие получить соответствующую экономию (так называемый эффект масштаба), уровень образования, существенно более высокий, чем тот, который может позволить себе страна с уровнем среднедушевого дохода, подобным нынешнему российскому.

Однако в результате преобразований в экономике России, имевших место в 90-х годах XX в., конкурентоспособность российской экономики существенно снизилась. В 2006 — 2007 г. в мировом «табели о рангах» по этому показателю Россия находилась на 62-м месте.

По мнению специалистов, Россия сможет более успешно конкурировать на мировых рынках при соблюдении ряда условий, в том числе регулирования в разумных пределах цен на продукцию и услуги естественных монополий, а также управления валютным курсом рубля.

Вряд ли возможно в принципе повысить конкурентоспособность без разработки долговременной общенациональной программы при активном участии государства. Перспективными с точки зрения конкурентоспособности являются российские энергетические и топливные компании, а также ряд предприятий и организаций, занимающих передовые позиции в сфере новейших военных и космических технологий.

Совершенно очевидно также, что использование существующих сравнительных преимуществ российской экономики предполагает разработку и проведение соответствующей государственной политики для создания условий, в которых могли бы реализоваться сравнительные преимущества, отвечающие императивам глобальной экономики на стадии разворачивающейся информационной революции.

Теория Хекшера — Олина менее адекватно объясняет новейшие явления в международной торговле, поскольку основные товарные потоки осуществляются между развитыми странами, находящимися примерно на одном уровне развития. К тому же значительная часть мировой торговли представлена движением товаров между филиалами транснациональных корпораций. Критики этой теории отмечают, что хотя конструкция теории отличается логичностью, проблема в том, что она основана на ряде допущений, в настоящее время далеких от действительности. Одним из основных недостатков этой теории можно считать то, что она слишком статична, в то время как во второй половине XX в. мировое производство и торговля отличаются высоким динамизмом.

ПАРАДОКС ЛЕОНТЬЕВА

Расчеты, произведенные американским ученым В.А. Леонтьевым (выходцем из России, лауреатом Нобелевской премии), показали, что, вопреки ожиданиям, капиталоемкость импорта США, ведущей технологической державы мира, в 1947 и 1951 гг. оказалась выше капиталоемкости экспорта.

Расчеты для некоторых других стран также не подтвердили выводы теории Хекшера — Олина. В связи с этим был предпринят ряд попыток дать объяснение этому явлению, получившему название «парадокс Леонтьева». Указывалось, в частности, что степень внутренней

мобильности факторов производства значительно ниже, чем это предполагалось теорией; что для производства одного и того же товара в разных странах могут использоваться различные комбинации факторов производства. Так, сельское хозяйство промышленно развитых стран переведено на современную технологическую базу и потому является капиталоемким, а в развивающихся странах оно все еще в значительной степени основано на ручном труде. Поэтому простое сопоставление вывозимых и ввозимых товаров без учета технологий, которые применялись для их производства, может исказить реальную картину. К тому же, вопреки предсказаниям теории, сохраняются и огромные различия в заработной плате.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В НАЧАЛЕ XXI В.

Следует также отметить, что международная торговля в начале XXI в. существенно отличается от первой половины прошлого столетия прежде всего тем, что весьма значительная ее часть представлена внутрифирменным товарооборотом между материнскими и дочерними компаниями и филиалами крупнейших компаний.

Поэтому объяснение экономической основы международной торговли на базе теории сравнительных преимуществ не дает достаточно убедительных результатов.

К тому же современные производительные силы нередко определяют количественные масштабы предприятий. И единственным выходом для небольшой по размерам и численности населения страны является создание крупных предприятий, значительная часть продукции которых экспортируется за границу.

Рассмотрим для примера Люксембург. В этой небольшой европейской стране с населением 420 тыс. человек (1997 г.), разумеется, невозможно иметь многоотраслевую эффективную экономику. Однако в Люксембурге производится стали в расчете на одного жителя больше, чем в США или России в 10–15 раз. В сталелитейной промышленности страны достигнут высокий уровень соединения новейших научных и технических достижений с производством. Большая часть продукции экспортируется в страны Европейского Союза.

Выгоды для страны от участия в МРТ очевидны, поскольку только это позволяет национальным предприятиям преодолевать ограниченность объема внутреннего потребления.

Участие в международном разделении труда дает возможность подтягивать национальную экономику до уровня, соответствующего развитию производительных сил в экономически передовых странах.

Однако поскольку основные товарные потоки в настоящее время осуществляются между промышленно развитыми странами и доля сырья резко сократилась по сравнению с первой половиной XX в., то поле применения теории сравнительных преимуществ оказывается суженным.

Выгодность современной внешней торговли состоит не столько в том, что можно получать более дешевые товары, сколько в том, что потребитель получает гораздо более широкий выбор товаров. Ведь нередко в страны ввозятся вовсе не более дешевые продукты. Если в Европу импортируются, например, американские и японские автомобили, а европейские вывозятся в США и Японию, то это происходит не по причине дешевизны одних и дороговизны других. Фактор потребительских предпочтений служит одним из важнейших факторов международной торговли.

Когда компания ищет новые рынки сбыта и готова поставлять свою продукцию в другую страну, то побудительный мотив большей частью исходит именно от нее, а не от страны, куда ввозится продукция компании. Продвижение своих товаров на рынках многих стран тоже не может быть адекватно описано теорией сравнительных преимуществ.

Теория сравнительных преимуществ призвана доказать выгоду свободы торговли для всех стран как более, так и относительно менее развитых. Однако она не дает объяснения конкретных экономических стимулов, подталкивающих страну к более активному участию в МРТ. К тому же выгоды, доказываемые этой теорией, далеко не всегда действительно извлекаются.

Теория сравнительных преимуществ также не дает удовлетворительного ответа на вопрос, как быть с перестройкой структуры экономики в условиях редкости ресурсов. Ведь если в стране есть редкий и исчерпаемый ресурс, например нефть, издержки добычи которого позволяют с выгодой вывозить его на мировой рынок, то что даст стимул для осуществления дополнительных расходов с тем, чтобы обращать этот товар в другие, более дорогие товары? И что надо делать, когда этот редкий ресурс исчерпан?

Поэтому следует, по-видимому, соединить теорию сравнительных преимуществ с понятием эффективности национальной экономики в краткосрочном и долгосрочном плане. Экономическая политика государства призвана стимулировать развитие экономики, не подменяя, однако, усилия самих производителей.

15.3. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Во второй половине XX в. появился ряд теорий международной торговли, авторы которых стремились обобщить новые явления в меж-

дународной торговле, в частности быстрое развитие торговли между странами, находящимися примерно на одном уровне развития, а также между материнской компанией и ее филиалами в разных странах мира.

ТЕОРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗРЫВА

Дальнейшим развитием теории Хекшера — Олина можно считать теорию технологического разрыва. Если в той или иной отрасли начинают применяться технологические новшества, то тем самым страна получает сравнительные преимущества. Производя товар с меньшими, чем прежде, издержками, она может получить на мировом рынке дополнительную прибыль. Поэтому экспортеры заинтересованы в увеличении производства данного товара и его реализации на мировом рынке.

Однако технологические новшества не могут быть узурпированы той или иной страной: постепенно они становятся достоянием и других стран. В результате ранее образовавшийся технологический разрыв оказывается преодоленным, а первоначальные преимущества утраченными.

Тем не менее пока разрыв существует, он оказывает позитивное воздействие на экспорт товаров, в производстве которых использованы новые технологии. Вместе с тем он стимулирует и развитие экономики страны-импортера. В первом случае имеет место своеобразная «технологическая рента», во втором — приобретается более совершенная в техническом отношении продукция, применение которой позволяет повысить эффективность экономики.

В целом теорию технологического разрыва можно рассматривать как дальнейшее развитие теории сравнительных преимуществ. Однако, как свидетельствует практика, торговля сохраняется и в случае выравнивания технологического потенциала двух стран. Поэтому поле применения этой теории оказывается суженным.

ТЕОРИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА

В 60-е годы широкое распространение получила теория жизненного цикла продукта, предложенная в 1966 г. английским экономистом Р. Верноном. В основе этой концепции лежит идея о том, что каждый новый продукт проходит своеобразный «жизненный» цикл. Точно так же, как в живой и неживой природе можно выделить несколько фаз развития организмов и явлений, в жизни

нового продукта наблюдаются фазы внедрения, быстрого роста (расширения), зрелости и старения.

На первом этапе (внедрении) издержки производства нового товара относительно высоки, он доступен лишь ограниченному кругу лиц с высокими доходами, экспорт в целом незначителен.

На втором этапе, по мере повышения спроса на продукт (что наблюдается, если он удовлетворяет уже сформировавшиеся или потенциальные общественные потребности в первую очередь местного рынка, а затем и мирового), выпуск продукта становится серийным, издержки его производства снижаются. Объем поставляемой на экспорт продукции возрастает. Вначале спрос мирового рынка удовлетворяется поставками преимущественно из страны, в которой товар был первоначально внедрен, однако постепенно продукт начинает производиться и в других странах. С этой целью фирма-пионер может создавать филиалы, совместные предприятия, продавать различного рода лицензии.

На третьем этапе (зрелости) общий объем выпуска продукции достигает максимального значения. Однако, поскольку рынок уже насыщен, дальнейшего роста производства не наблюдается. При этом зарубежные фирмы, освоившие выпуск товара, пытаются конкурировать с фирмой-пионером даже на ее внутреннем рынке.

Наконец, на четвертом этапе вследствие появления новых товаров, более полно удовлетворяющих те же потребности, спрос на первоначальный товар снижается, что приводит к сокращению его производства.

Необходимо отметить, что теория жизненного цикла товара отражает некоторые реально существующие взаимосвязи в мировом хозяйстве (например, лидерство США и в меньшей мере других стран с развитой рыночной экономикой в разработке и внедрении новых продуктов). Однако она может объяснить в целом достаточно ограниченный круг явлений. Так, имеется устойчивый спрос на сырьевые товары и некоторые пищевые продукты (в частности алкогольные напитки). Между тем их производство не может быть увеличено в сколько-нибудь значительных масштабах или перенесено в другие страны.

МНОГОФАКТОРНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРИЙ ТОРГОВЛИ

В ряде теорий международной торговли обращается особое внимание на достижение и поддержание конкурентных преимуществ, которые к настоящему времени уже достаточно подробно выяв-

лены. Для обеспечения конкурентных преимуществ компании должны непрерывно внедрять в производство технические новшества и усовершенствования. Полем деятельности крупной компании становится все мировое экономическое пространство.

Основной упор в новейших теориях делается на анализ все возрастающей части международной торговли в виде внутрифирменной торговли в рамках транснациональных корпораций. Поэтому происходит определенное сближение форм и методов разработки и осуществления транснациональными корпорациями стратегии развития как внутри страны, так и в пределах мирового экономического пространства, которое разделено государственными границами. Так, учитывая все возрастающее разнообразие номенклатуры производимой продукции в различных странах, считается, что для поддержания устойчивой тенденции к росту торговли стране достаточно иметь структуру производимой в ней продукции, отличную от структуры производства в других странах. Специализация на отдельных видах продукции обрабатывающей промышленности позволяет добиваться экономии на масштабах производства. Это, в свою очередь, обеспечивает выгоду от внешней торговли, поскольку позволяет предложить товары мировому рынку по конкурентоспособным ценам. К тому же само увеличение масштабов производства сверх внутренних потребностей заставляет производителей искать возможности сбыта товаров за границей.

Теоретическое исследование причин включения стран в международное разделение труда показывает, что, по-видимому, не существует единой причины, порождающей стимулы к такому участию. В разные исторические периоды причины могли быть различными. Так, включение страны в колониальную торговлю происходило насильственным путем, что, однако, повлекло за собой трансформацию экономики, принявшую односторонний, уродливый, но тем не менее устойчиво воспроизводящийся характер.

Преодоление колониального наследия до сих пор остается сложной и трудноразрешимой проблемой для целого ряда стран. Опыт последних десятилетий свидетельствует со всей определенностью, что без участия в международном разделении труда нельзя обеспечить благоприятных условий для быстрого прогресса национальной экономики. Наибольшего успеха в целом добились те страны, которые ориентировались на более широкое и глубокое включение в международное разделение труда. Примером могут служить «новые индустриальные страны».

К участию в МРТ может стимулировать как рост внутреннего производства и ограниченность внутреннего потребления, так и целе-

направленная государственная политика поощрения экспортной ориентации хотя бы некоторых отраслей национальной экономики.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Что такое абсолютные и относительные сравнительные преимущества?
2. Какими факторами определяется наличие тех или иных сравнительных преимуществ в экономике?
3. Можно ли ограничиться исследованием какого-либо одного фактора при анализе сравнительных преимуществ?
4. В какой мере применима теория сравнительных преимуществ при исследовании современной международной торговли?
5. Проиллюстрируйте числовым примером положения теории Хекшера — Олина (с учетом разной обеспеченности страны земельными и трудовыми ресурсами).
6. Какими сравнительными преимуществами обладает российская экономика в начале XXI в.?
7. Следует ли сохранять исторически сложившиеся сравнительные преимущества российской экономики?
8. Какие новейшие теории международной торговли вы знаете? Достаточно ли адекватно они отражают тенденции развития мировой торговли?
9. Покажите взаимосвязь и взаимозависимость между сравнительными преимуществами экономики той или иной страны и обменным курсом ее национальной валюты.
10. Всегда ли возможна реализация сравнительных преимуществ в международной торговле?
11. Насколько применима теория жизненного цикла продукта к торговле: а) сырьевыми товарами; б) пищевыми продуктами; в) бытовыми электроприборами; г) автомобилями?

16.1. Теоретические аспекты методики составления платежного баланса

16.2. Структура платежного баланса

16.3. Регулирование платежного баланса

16.4. Платежный баланс России

Контрольные вопросы

В теме 16 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- все ли экономические связи России с мировым хозяйством находят адекватное отражение в ее платежном балансе;
 - является ли Россия чистым кредитором или заемщиком по отношению к остальному миру;
 - какие изменения в структуре российской экономики должны иметь место для оздоровления платежного баланса Российской Федерации;
 - в чем причина увеличения внешней задолженности Российской Федерации несмотря на активное сальдо счета текущих операций.
-

Объективная оценка взаимоотношений национальной экономики с международной экономикой и их взаимовлияния может быть сделана с помощью платежного баланса страны. Имеющаяся методика его составления позволяет для всех стран делать международные сопоставления, оценивать мирохозяйственные связи в количественных показателях.

Вступление России в МВФ и другие международные экономические и финансовые организации, а также курс на достижение большей открытости экономики вызвали необходимость публикации платежного баланса Российской Федерации. Впервые он был составлен по методологии МВФ за 1992 г. С этого времени платежный баланс Российской Федерации регулярно составляется и публикуется (по расширенной номенклатуре и в аналитическом представлении).

Прежде всего рассмотрим суть платежного баланса, а затем покажем его взаимосвязь с важнейшими категориями макроэкономики.

16.1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Под платежным балансом понимается стоимостное обобщение всей суммы взаимосвязей национальной экономики с мировым хозяйством за определенный период, обычно за год. Хотя, разумеется, не все связи той или иной страны с остальным миром принимают стоимостную форму, тем не менее основной их объем может быть сведен к единой, а именно к стоимостной форме.

Будет ли страна расплачиваться валютой за ввозимые товары, получать валюту за вывозимые товары, брать кредиты и погашать внешнюю задолженность — все эти поступления и платежи могут быть выражены в стоимостной форме. Выражение всей суммы экономических связей страны с другими странами в стоимостной форме позволяет привести их к общему знаменателю, который и является платежным балансом.

Иногда платежный баланс определяется как статистическое отражение всей суммы экономических операций данной страны с остальными странами за определенный период¹. Близко к этому и определение платежного баланса как статистической системы, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые произошли в течение определенного периода времени².

Разница между этими определениями состоит в том, что в первом случае подчеркивается объективный характер положения страны в мировом хозяйстве в качестве одной из его составных частей и ее экономических связей с другими частями мировой экономики. Во втором упор делается на цифровое (статистическое) измерение и отражение сделок и операций, осуществляемых страной за определенный период.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

При составлении платежных балансов используется принцип двойной записи. Таким образом, каждая сделка должна регистрироваться дважды, но с различными знаками. Поэтому итоговый баланс должен находиться в равновесии. Однако на практи-

¹ Balance of Payments Manual: Fifth Edition, 1993. Wash. : IMF, 1993. P. 6.

² Вестник Банка России. 1998. № 43 (298). С. 51.

ке это требование в ряде случаев не может быть соблюдено прежде всего потому, что для составления баланса используются данные из различных источников. Вследствие этого приходится прибегать к особой статье «Чистые ошибки и пропуски».

Поскольку платежный баланс состоит из нескольких разделов и подразделов, то по каждому разделу и подразделу наблюдается, как правило, активное или пассивное сальдо. Нулевое же сальдо по каждому разделу практически никогда не встречается.

При составлении баланса возникает ряд трудностей, связанных с необходимостью четкого определения следующих понятий: территория, резиденты и нерезиденты, операция (сделка; transaction) и цена, по которой она совершается, а также фиксация момента совершения операции (сделки).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ

Одной из первых проблем, которые приходится решать составителям платежных балансов, является определение территории государства или страны, подлежащей учету. Ясно, что в ряде случаев признанные политические границы не могут быть адекватными для составления платежных балансов. В стране могут быть территориальные анклавы других государств, например военные базы, посольства, консульства и т.д. Поэтому рекомендуется использовать понятие экономической территории страны. Под этим понимается географическая территория, на которую распространяется юрисдикция правительства данного государства. На экономической территории страны, включающей также воздушное пространство, территориальные воды и континентальный шельф, расположенный в международных водах, осуществляется свободное движение людей, товаров и капиталов. Если часть территории государства занимают острова, то они также считаются частью его экономической территории.

Экономическая территория страны включает и территориальные анклавы в других странах (сюда относятся посольства, консульства, военные базы и т.п.).

Особым случаем с точки зрения составления платежных балансов является собственность международных организаций в той или иной стране. В соответствии с методологией, принятой в Системе национальных счетов (1993 г.) и в Руководстве по составлению платежных балансов (МВФ, 1993 г.), считается, что в этом случае они не должны считаться принадлежащими к экономической территории данной страны.

Немалые сложности возникают в связи с определением понятий резидентов и нерезидентов. В законодательстве разных стран эти понятия трактуются неодинаково. Для обеспечения единства подходов при составлении платежных балансов специалистами Международного валютного фонда предложен подход, принятый в Системе национальных счетов. В пятом издании Руководства МВФ по составлению платежных балансов (Balance of Payments Manual. IMF, 1993 г.) отмечается, что критерии определения резидента не основываются на гражданстве или праве, хотя они могут быть сходными с критериями, используемыми во многих странах для определения резидентов в валютной, налоговой и иных сферах. Тем самым достигнута унификация понятий резидентов и нерезидентов в Системе национальных счетов и в названном Руководстве МВФ.

Главным критерием при определении резидентов и нерезидентов является установление центра экономического интереса участника операции (transactor). С этим связано и разграничение понятий границ страны с экономической и политической точек зрения.

Центр экономического интереса хозяйствующего субъекта расположен там, где он осуществляет в значительных масштабах экономическую деятельность и операции в течение года и более или намеревается делать это. В полном согласии с положениями Системы национальных счетов в Руководстве МВФ сказано, что период длиной в год не может считаться достаточно четким критерием и является не более чем ориентиром. В ряде случаев может быть принят и другой срок.

Не утрачивают статус резидента своей страны лица, которые покидают ее пределы на ограниченный период времени и возвращаются по окончании этого периода. К ним относятся:

- туристы или посетители, поскольку их центр экономического интереса остается прежним;
- работники, выезжающие в другие страны на сезонную работу;
- лица, проживающие в приграничных районах и пересекающие границу, если их рабочие места находятся в другой стране;
- сотрудники международных организаций, работающие в анклавах этих организаций в других странах;
- местный персонал посольств, консульств, военных баз и т.д.;
- экипажи судов, самолетов и другого подвижного оборудования, которые частично или полностью заняты на работе вне пределов экономической территории своей страны.

Резиденты подразделяются так:

- 1) домашние хозяйства (*households*);
- 2) юридические лица (*legal and social entities*).

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА

Домашнее хозяйство характеризуется тем, что принадлежащие к нему физические лица должны быть резидентами данной страны. Если физическое лицо уезжает на работу в другую страну на период от года и более, то оно может утратить связь с первоначальным домашним хозяйством и тем самым перестает быть резидентом. Это, однако, не распространяется на военный персонал и гражданских служащих (включая дипломатов), которые находятся на государственной службе за пределами своей страны, а также студентов (независимо от продолжительности периода обучения за границей).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЙ

При определении статуса предприятий в Системе национальных счетов (и соответственно в Руководстве МВФ) предлагается подход, основанный на величине объема производимых товаров и услуг и собственности на земельные участки или здания. Считается, что предприятие является резидентом, если оно производит на экономической территории страны значительный объем товарной продукции или услуг или владеет там землей или зданиями. Предприятие должно иметь по крайней мере одно производственное подразделение в стране и планировать его работу в течение неопределенно долгого или длительного периода времени (в качестве возможного критерия предлагается период в год и более).

Понятие «предприятие» включает корпорации и квазикорпорации. Согласно Системе национальных счетов, корпорация означает юридическое лицо, созданное для производства товаров или услуг, реализуемых на рынке, с целью получения прибыли или дохода. Корпорация находится в коллективном владении акционеров, имеющих право назначать директоров, ответственных за общее управление. В отличие от этого квазикорпорация по форме не является корпорацией, однако функционирует как корпорация. Одним из конкретных примеров такой организационной формы является предприятие, которое находится в собственности нерезидента, однако считается предприняти-

ем-резидентом, поскольку осуществляет значительный объем производства на данной экономической территории в течение длительного или неопределенно долгого времени. Чтобы быть отнесенной к категории резидентов, такая квазикорпорация должна функционировать как отдельное предприятие с полным комплектом счетов.

ПОНЯТИЕ ОПЕРАЦИИ

Некоторые проблемы возникают с определением понятия операции (*transaction*). За некоторыми исключениями, операции, осуществляемые в большинстве случаев между резидентами и нерезидентами, совершаются с товарами, услугами и доходом. К ним также относятся финансовые требования и обязательства в отношении других стран, а также односторонние операции, такие как, например, переводы (дары).

Операция определяется как экономический поток, который отражает создание, преобразование, обмен, передачу или уничтожение экономической ценности и включает изменения в собственности на товары и финансовые активы, в предоставлении услуг или предоставлении рабочей силы и капитала¹.

Однако при составлении платежных балансов нередко возникают значительные сложности, поскольку не все изменения могут быть, строго говоря, отнесены к операциям. Например, при изменении физическим лицом своего постоянного места жительства (с переходом из одной экономической территории в другую) его недвижимое и некоторая часть движимого имущества становится частью требований новой экономической территории по отношению к старой. К тому же часть движимого имущества в этом случае, по сути дела, представляет собой импорт.

ЦЕНА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ

Немалые трудности для составителей платежных балансов представляет собой учет цен, поскольку реальные цены торговых сделок, отражаемых как операции в платежном балансе, представляют собой коммерческую тайну, а потому являются недоступными для составителей баланса. Специалисты МВФ предлагают использовать для этого рыночную цену, под которой понимается

¹ Balance of Payments Manual. IMF, 1993. P. 6.

сумма денег, которую покупатели, желающие купить, уплачивают продавцам, желающим продать, при каждой конкретной сделке. Обмен производится между двумя независимыми сторонами на основании только коммерческих соображений. Понимаемая таким образом рыночная цена отличается от цены мирового рынка, справедливой мировой цены, фактически существующей цены и от любой другой цены, которая выражает обобщенно цены на определенный класс товаров.

Однако в ряде сделок (например, бартерных, а также между филиалами одного предприятия) отсутствуют необходимые условия для определения рыночной цены. В Руководстве МВФ подробно излагаются принципы стоимостной оценки подобных сделок. Так, для бартерных сделок возможно построение цены по аналогии с известными рыночными ценами, которые установлены для сделок, совершенных в примерно одинаковых условиях.

Что касается операций между филиалами предприятий, находящихся в различных экономических территориях, то дополнительной проблемой является трансфертное ценообразование, которое часто используется для занижения прибыли в целях уменьшения налогооблагаемой базы. Специалисты МВФ считают желательным применять метод определения рыночной цены только в тех случаях, когда учет по балансовой стоимости приводит к значительным искажениям. При этом в соответствии с принципом двойной записи необходимо отражать замену балансовой стоимости рыночной ценой в соответствующих разделах платежного баланса.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОМЕНТА СОВЕРШЕНИЯ ОПЕРАЦИИ

Принцип двойной записи также предполагает одновременную фиксацию момента осуществления операции. Хотя точное время совершения операции в ряде случаев установить достаточно сложно, общим положением является то, что операции (сделки) фиксируются при создании, преобразовании, обмене, передаче и уничтожении экономической ценности. Как отмечается в Руководстве МВФ, время фиксации указывается в соответствии с принципом учета доходов и издержек в момент завершения операции. Требования и обязательства, как правило, возникают при смене права собственности, хотя под это определение не подпадает ряд операций, например лизинговые. Специалисты МВФ считают, что в этом случае экономическая

природа операции (сделки) должна иметь приоритет над правовой.

Несовпадение сроков поставки товаров и соответствующих платежей приводит к возникновению определенных противоречий. Так, если импортер получил товары, но оплачивает их позднее, то имеет место временной разрыв между поступлением товаров в материально-вещественной форме и перечислением соответствующей суммы в оплату полученных товаров. Специалисты МВФ полагают, что в этом случае необходимо отметить появление временного обязательства импортера по отношению к экспортеру, которое ликвидируется в момент платежа за поставленный товар. Точно так же в случае предоплаты за импортируемый товар появляется обязательство экспортера по отношению к импортеру, которое ликвидируется фактической поставкой товаров.

16.2. СТРУКТУРА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Существуют различные методики составления платежных балансов. В настоящее время наибольшей известностью пользуется классификация статей платежного баланса, предложенная Международным валютным фондом.

В основе данной методики лежит отражение объективной реальности — необходимости выделения двух больших разделов платежного баланса. Связано это прежде всего с тем, что каждая сделка имеет две стороны — торговую и финансовую, которые с точки зрения учета стоимости являются, по сути дела, зеркальным отражением друг друга.

Экспорт товаров и услуг означает рост требований к нерезидентам (что фиксируется в платежном балансе со знаком «+») и, следовательно, уменьшение финансовых обязательств перед нерезидентами (что фиксируется со знаком «-»). В принципе суммирование двух учетных записей должно давать нуль. В результате экспорта товаров и услуг в стране накапливаются валютные резервы, из которых осуществляется, в частности, оплата импорта.

При отсутствии достаточных валютных резервов для оплаты импорта страна может прибегнуть к иностранным займам, которые не опосредованы экспортом товаров и услуг (но которые в дальнейшем необходимо покрывать за счет увеличения национального экспорта). В этом случае торговая сторона сделки (ввоз товаров или услуг) означает появление задолженности перед иностранцами, требующей погашения (что фиксируется со знаком «-»), а привлечение кредитов нерезидентов означает рост обязательств перед иностранцами (что фиксируется со знаком «+»).

Именно поэтому платежный баланс подразделяется на два больших раздела: **счет текущих операций** (current account balance) и **счет операций с капиталом и финансовыми инструментами** (capital and financial account). МВФ публикует платежные балансы по двум схемам: агрегированный и более подробный баланс.

Хотя на практике используются различные схемы представления платежного баланса, составляемого по методике МВФ, однако в основном и главном они совпадают.

Далее приводится структура платежного баланса по методике МВФ и ее практическое воплощение в публикациях этой международной организации.

СХЕМА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Анализ приведенной схемы (табл. 16.1) показывает, что на практике во втором разделе платежного баланса особо выделяются так называемые «балансирующие статьи» (резервы и т.п.), поскольку в отличие от инвестиций и других активов и обязательств они, строго говоря, не являются инвестициями. Помимо собственно валютных резервов к ним относятся финансовые ресурсы, предоставляемые Международным валютным фондом для финансирования дефицита платежного баланса, а также «резервы чрезвычайного финансирования».

Таблица 16.1

**Структура платежного баланса, публикуемого МВФ
в периодическом издании «International Financial Statistics»**

<p>1. Счет текущих операций</p> <p>А. Товары и услуги</p> <p> а. Товары</p> <p> б. Услуги</p> <p>В. (Факторные) доходы</p> <p>С. Текущие трансферты</p>	<p>Счет текущих операций</p> <p>Товары: экспорт, в ценах ФОБ</p> <p>Товары: импорт, в ценах ФОБ</p> <p>Торговый баланс</p> <p>Услуги: Кредит</p> <p>Услуги: Дебет</p> <p>Баланс товаров и услуг</p> <p>(Факторные) доходы: Кредит</p> <p>(Факторные) доходы: Дебет</p> <p>Баланс товаров, услуг и факторных доходов</p> <p>Текущие трансферты: Кредит</p> <p>Текущие трансферты: Дебет</p>
<p>2. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</p> <p>А. Счет операций с капиталом</p> <p>В. Финансовый счет</p> <p> 1. Прямые инвестиции</p>	<p>Счет операций с капиталом</p> <p>Счет операций с капиталом:</p> <p>Кредит</p> <p>Счет операций с капиталом:</p> <p>Дебет</p>

2. Портфельные инвестиции 3. Другие инвестиции 4. Резервные активы	Финансовый счет Прямые инвестиции за границей Прямые инвестиции в данной стране Портфельные инвестиции: Активы Портфельные инвестиции: Пассивы Производные финансовые инструменты: Активы Производные финансовые инструменты: Пассивы Другие инвестиции: Активы Другие инвестиции: Пассивы Чистые ошибки и пропуски <i>Итоговый баланс («+»; «-»)</i> Резервы
--	--

Рассмотрим более подробно структуру платежного баланса в том виде, как он публикуется в периодических изданиях МВФ.

Счет текущих операций состоит из следующих подразделов: торгового баланса, баланса услуг, баланса факторных доходов, а также односторонних переводов.

Этот раздел является наиболее часто публикуемой частью платежного баланса страны.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС

Первым подразделом счета текущих операций является внешне-торговый баланс. Известно, что мировой экспорт обычно оценивается в ценах ФОБ, а импорт — в ценах СИФ. ФОБ (от англ. Free On Board) — Франко борт (название порта отгрузки) означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. СИФ (от англ. Cost, Insurance and Freight) — стоимость, страхование и фрахт (название порта назначения) означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения. Поэтому в платежных балансах вводится соответствующая поправка. Эта поправка для таких стран, как США, Германия, Франция, составляла в конце 90-х годов XX в. от 3 до 4% объема импорта в ценах ФОБ. В то же время для Японии, островного государства, во внешней торговле которого удельный вес морских перевозок значителен, она была существенно выше.

БАЛАНСЫ УСЛУГ И ФАКТОРНЫХ ДОХОДОВ

Вторым подразделом счета текущих операций является баланс услуг. Услуги приобретают все большее значение в международной торговле. Весьма важной частью счета текущих операций является также баланс факторных доходов, поскольку в этом подразделе учитывается, в частности, доход от заграничных инвестиций или платежи по иностранным инвестициям.

Не случайно, что именно этот подраздел счета текущих операций имеет особое значение для развития иностранного предпринимательства в той или иной стране. Невозможность переводить прибыли, полученные от инвестиций, за пределы страны является мощным тормозом для иностранных инвестиций. В Уставе МВФ есть специальная статья 8-я (ч. 2 (а), 3 и 4), в соответствии с которой страна, принимающая на себя обязательства, указанные в этой статье, не может в дальнейшем, в частности, вводить, без получения соответствующего согласия МВФ, ограничения по совершению платежей и переводов по текущим операциям, вводить множественность валютных курсов или устанавливать дискриминационные валютные ограничения.

Значительное большинство стран — членов МВФ (свыше 160 по состоянию на конец 2006 г.) присоединились к этой статье. Россия объявила о присоединении к 8-й статье 1 июня 1996 г.

К текущим переводам относятся также различные односторонние переводы, в том числе поступления ресурсов и платежи на безвозмездной основе.

СЧЕТ ОПЕРАЦИЙ С КАПИТАЛОМ И ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

Второй раздел платежного баланса состоит главным образом из статей, в которых отражается движение капитала и финансовых инструментов, в частности учитываются прямые и портфельные инвестиции. В этом разделе отражаются торговые кредиты и авансы, предоставленные и привлеченные; ссуды и займы, предоставленные и привлеченные; наличная иностранная валюта; остатки на текущих счетах и депозиты; просроченная задолженность, в том числе задолженность по товарным поставкам на основании межправительственных соглашений; изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и не погашенным импортным авансам.

Поскольку данные, на основе которых составляется платежный баланс, поступают из разных источников, то для подведения окончательного итога приходится прибегать к статье «Чистые ошибки и пропуски». В тех странах, где учет имеет прочные традиции, относительная величина этой статьи, как правило, невелика. Там, где имеют место бегство или нелегальный отток капитала, эта величина может быть существенно больше. Объем неучтенных ресурсов может быть значительным и в государствах, куда устремляется нелегальный капитал.

Однако и в таких странах, как США, где существуют прочные традиции статистического учета, статья «Чистые ошибки и пропуски» может быть весьма значительной. Так, в 1998 г. величина этой статьи в платежном балансе США превысила 144 млрд дол., что примерно равнялось сальдо баланса по счету текущих операций. Это позволяет предположить, что составители платежного баланса США также не располагали всей необходимой информацией. Возможно, часть средств, не поддающихся учету, имела криминальное происхождение.

С формальной точки зрения величина этой статьи платежного баланса рассчитывается как разница между суммой счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, с одной стороны, и величиной официальных валютных (и иных связанных) резервов — с другой.

ИТОГОВЫЙ БАЛАНС

Суммирование первого и второго разделов баланса, а также статьи «Чистые ошибки и пропуски» позволяет подвести итоговый баланс, который может иметь либо положительное, либо отрицательное сальдо.

Если итоговое сальдо положительно, то, следовательно, страна увеличивает свои требования к другим странам и соответственно на такую же сумму уменьшаются ее обязательства по отношению к ним. Наоборот, если итоговое сальдо баланса отрицательное, то, следовательно, она должна увеличить свои обязательства по отношению к другим странам, с тем чтобы покрыть дефицит платежного баланса.

Вот почему в этом подразделе баланса (балансирующие статьи) знак «+» означает рост обязательств по отношению к нерезидентам или уменьшение требований к нерезидентам (и, следовательно, ухудшение состояния платежного баланса). Знак «-» означает уменьшение обязательств перед границей или увеличение требований к последним. Так,

приобретение иностранцами национальной валюты означает увеличение обязательств, в то время как предоставление кредитов нерезидентам рассматривается как увеличение требований к нерезидентам.

Приведем краткую таблицу платежных балансов ряда промышленно развитых капиталистических стран (табл. 16.2).

Таблица 16.2

Платежные балансы ряда промышленно развитых стран

(млрд дол. США)

Статья баланса	США			Япония			Германия		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Счет текущих операций	-527	-665	-791	136	172	166	46	102	116
Внешне-торговый баланс	-554	-662	-779	106	132	94	145	188	189
Баланс товаров и услуг	-495	-611	-717	72	94	70	96	136	141
Баланс товаров, услуг и доходов	-458	-584	-705	144	180	173	78	137	152
Счет операций с капиталом	-3	-2	-4	-4	-5	-5	0	0	-2
Финансовый счет	537	580	771	72	22	-123	-56	-143	-127
Чистые ошибки и пропуски	-7	85	10	-17	-29	-16	10	39	10
Итоговый баланс	-2	-3	-14	187	161	22	0	-2	-3

Источник: International Financial Statistics Yearbook 2006. Wash. : IMF, 2006. P. 310, 367, 610.

Из таблицы 16.2 видно, какие разделы платежного баланса трех ведущих капиталистических держав сведены с положительным сальдо, а какие с отрицательным. Так, отрицательное сальдо по счету текущих операций в платежном балансе США фактически равно дефициту их внешнеторгового баланса. Обратная картина наблюдается в платеж-

ном балансе Японии: именно активное сальдо внешнеторгового баланса определяет и то, что счет текущих операций оказывается положительным. Что касается Германии, то отрицательное сальдо по статьям «Услуги» и «Текущие трансферты» является основной причиной снижения активного сальдо по счету текущих операций.

Анализ отдельных разделов платежного баланса позволяет составить более обстоятельное представление о всем комплексе связей национальной экономики с мировым хозяйством.

16.3. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Поскольку платежный баланс складывается в значительной степени стихийно в результате действия большого числа субъектов внешнеэкономической деятельности, то применительно к одной, отдельно взятой стране нередко наблюдается нарушение пропорций между его разделами. Хотя может иметь место устойчивое активное сальдо — и это не является предметом особой озабоченности правительства данной страны (но может вызвать критику со стороны других стран), как правило, проблемы возникают тогда, когда платежный баланс пассивен. Пассивное сальдо счета текущих операций требует дополнительных усилий по стимулированию национального экспорта товаров и услуг, по привлечению иностранных капиталов (второй раздел платежного баланса). Если же такие капиталы поступают в меньшем, чем требуется, количестве, тогда необходимо принятие срочных мер для чрезвычайного финансирования дефицита платежного баланса.

ПРИЧИНЫ ОБРАЗОВАНИЯ ПАССИВНОГО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Имеется целый ряд причин и факторов, действие которых приводит к ухудшению платежного баланса страны. Некоторые из них связаны с глубинными основами воспроизводственного процесса на национальном и международном уровнях, другие лежат в валютно-финансовой сфере, а третьи во многом зависят от экономического курса того или иного правительства. В особый разряд следует отнести чрезвычайные, форсмажорные обстоятельства, такие как стихийные бедствия, наводнения, землетрясения, засухи, приводящие к неурожаю, различного рода техногенные катастрофы и т.д.

К причинам и факторам первого порядка относятся, например, неравномерность экономического развития отдельных стран, неодинаковость темпов освоения достижений мирового научно-технологического сдвига (в частности, применения новейших компьютерных и информационных технологий). В конце XX — начале XXI в. все большее значение приобретает такой фактор, как способность национальной экономики пользоваться новыми возможностями, открывшимися в результате перехода мировой экономики в новое качество, т.е. вследствие нарастающей глобализации мирового хозяйства. К этим факторам можно отнести циклические колебания экономики. Хотя в последние годы экономические циклы приобрели несомненную специфику, все же циклическое развитие экономики, и в том числе асинхронность цикла в разных странах, продолжают оказывать серьезное влияние на ситуацию в экономике той или иной страны, а следовательно, и на состояние ее платежного баланса.

Валютно-финансовые факторы включают валютную и финансовую составляющие. Валютный курс оказывает противоречивое воздействие на платежный баланс. Занижение курса национальной валюты (девальвация) стимулирует, хотя и в течение ограниченного периода времени, экспорт, а завышение курса улучшает позиции импортеров. Это оказывает прямое воздействие на величину экспортной выручки и на расходы по импорту товаров и услуг. В ряде случаев изменения валютного курса происходят под влиянием инфляции. Международное движение капитала, в частности краткосрочного капитала, также может привести к существенному улучшению (или, напротив, ухудшению) платежного баланса.

Заметное воздействие на состояние платежного баланса оказывают военные расходы и расходы государства за границей, что во многом зависит от того, какой политический и экономический курс проводит правительство той или иной страны.

Для того чтобы не допускать длительного и устойчивого ухудшения платежного баланса, используются различные способы и методы его регулирования.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Формы и методы регулирования платежного баланса достаточно разнообразны и в зависимости от причин и факторов, порождающих его нестабильность, могут иметь краткосрочный и долгосрочный характер.

Важнейшим методом краткосрочного воздействия на платежный баланс является **девальвация национальной валюты**, которая уде-

шевляет национальный экспорт и удорожает импорт. Снижение курса национальной валюты (по отношению ко всем иностранным или только некоторым из них) открывает дополнительные возможности для национальных экспортеров. Примером могут служить данные о динамике валютного курса мексиканского песо по отношению к доллару США и объем экспорта Мексики (в долларовом выражении) в 90-х годах XX в.

В 1995 г. курс доллара к песо возрос в среднегодовом исчислении примерно в 1,9 раза, тем самым произошла девальвация курса песо на 47,4%. Объем мексиканского экспорта увеличился с 60,9 млрд дол. США в 1994 г. до 79,5 млрд дол. в 1995 г., т.е. на 30,5%. Никогда ранее в 90-х годах до девальвации, а также после девальвации Мексика не имела таких высоких ежегодных темпов прироста объема экспорта.

Одним из методов регулирования платежного баланса выступают усилия по стимулированию экспорта из своей страны за счет **ревальвации** валют других стран. Последствия этой меры в принципе такие же, как и при девальвации национальной валюты.

Регулирование внешней торговли страны является также важным методом регулирования ее платежного баланса. В принципе все меры, направленные на стимулирование национального экспорта и ограничение импорта, так или иначе выполняют эту задачу.

Существует также ряд **специфических методов** воздействия на так называемые невидимые операции счета текущих операций (услуги, факторные доходы). Среди них можно назвать валютные ограничения (например, ограничение объема иностранной валюты, разрешенного к вывозу физическими лицами — резидентами данной страны, а также регулирование миграции рабочей силы). Если страна не присоединилась к статье 8 Устава МВФ, рассмотренной ранее, то возможны и ограничения на перевод прибылей от иностранных инвестиций за границу. Страна может обеспечить более благоприятные условия для иностранных туристов, тем самым увеличивая денежные поступления.

Регулирование платежного баланса достигается также в результате проведения экономической политики, направленной на сокращение внутреннего спроса путем уменьшения дефицита государственного бюджета, изменения процентных ставок, регулирования объема денежной массы в обращении. Сюда же можно отнести и меры, принимаемые государством, с одной стороны, для привлечения иностранного капитала, а с другой — для ограничения вывоза капитала из страны. Однако, как показывает международный опыт, административные усилия государства по ограничению вывоза капитала из страны далеко не всегда приносят желаемые результаты. Нередко государства прибегают к иност-

ранним займам для увеличения финансовых ресурсов, которыми может располагать страна, имеющая дефицит платежного баланса.

Если принимаемые меры все же оказываются недостаточными для покрытия дефицита платежного баланса, тогда возникает потребность в чрезвычайном финансировании, в частности из ресурсов МВФ.

Привлечение иностранного капитала в виде кредитов и займов означает рост внешней задолженности страны, а потому в долговременной перспективе приводит к ухудшению платежного баланса. Поэтому существует некоторая верхняя граница роста задолженности, превышение которой представляет угрозу для безопасности страны.

В условиях глобализации возросло значение межгосударственного регулирования платежных балансов, которое появилось еще в середине 70-х годов, когда вследствие энергетического кризиса и роста цен на нефть в платежных балансах ряда ведущих капиталистических стран стала ощущаться напряженность.

Эффективность мер по регулированию платежного баланса зависит от конкретной экономической ситуации в той или иной стране. Мировой опыт свидетельствует, что более успешно с трудностями, вызванными нарушениями в платежном балансе, справлялись страны, осуществившие структурные преобразования, результатом которых было улучшение конкурентоспособности национальной экономики.

ИНВЕСТИЦИИ И БАЛАНС ПЛАТЕЖЕЙ

Имеется тесная связь между состоянием платежного баланса и объемом инвестиций в народном хозяйстве.

В закрытой экономике (т.е. не имеющей экономических связей с мировым хозяйством) единственным источником инвестиций являются сбережения, накопленные населением, и часть прибыли предприятий, идущая на накопление. Однако подобная ситуация на деле может существовать лишь теоретически, поскольку в настоящее время все страны мира в той или иной степени связаны с мировым рынком товаров, услуг и капитала.

Активное сальдо первого раздела платежного баланса — счет текущих операций — свидетельствует о том, что страна является нетто-кредитором, а следовательно, нетто-инвестором по отношению к остальному миру. Напротив, при отрицательном сальдо счета текущих операций увеличивается внешняя задолженность страны. Однако это наблюдается тогда, когда резервы ранее накопленной иностранной валюты оказываются исчерпанными.

Если вывоз товаров и услуг по стоимости превышает объем импорта товаров и услуг, а полученные факторные доходы больше выплат по иностранным инвестициям, то происходит либо накопление резервов иностранной валюты, либо страна предоставляет другим странам кредиты для оплаты ее нетто-экспорта. И в том и в другом случае увеличиваются ее требования к нерезидентам. В общем виде сальдо счета текущих операций платежного баланса можно определить как сальдо чистых финансовых активов страны по отношению к остальным странам.

В открытой экономике внутренние национальные сбережения могут стать источниками инвестиций не только в данной стране, но и в других странах. Связь между сбережениями и инвестициями, с одной стороны, и счетом текущих операций платежного баланса, с другой, можно выразить в виде следующего соотношения:

$$СТО_{\text{(счет текущих операций)}} = C_{\text{(национальные сбережения)}} - I_{\text{(национальные инвестиции)}}$$

Из этого соотношения следует, что национальные сбережения могут превышать национальные инвестиции или, напротив, быть меньше их. В первом случае часть сбережений данной страны становится источником инвестиций в других государствах (сальдо текущих операций активное). Во втором — национальных сбережений недостаточно, и страна занимает деньги у иностранцев (сальдо текущих операций пассивное).

Также имеется тесная взаимосвязь между ставкой процента на мировом рынке ссудных капиталов и внутренними сбережениями и инвестициями, а следовательно, и состоянием платежного баланса. Например, если ставка высока, то будет наблюдаться отток части внутренних сбережений и, следовательно, платежный баланс будет ухудшаться. Напротив, если ставка мирового рынка ссудных капиталов будет низкой, то внутренние инвестиции возрастут, что приведет к притоку капиталов из-за границы.

16.4. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ

Анализ платежного баланса России за 1994—1999 гг. показывает, что в данный период он сводился с пассивным сальдо. Это означало рост внешней задолженности страны. И только в 2000 г. суммарный платежный баланс оказался положительным. В текущем десятилетии состояние платежного баланса России заметно улучшилось.

Форма представления данных о платежном балансе России за 1995—2005 гг., приведенная в табл. 16.3 по методике МВФ, несколько отличается от практики, принятой в России, например в Российском статистическом ежегоднике.

Платежный баланс России

(млн дол. США)

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Текущий счет	6 965	46 839	33 935	29 116	35 410	58 592	84 249
Товары: экспорт в ценах ФОБ	82 419	105 033	101 884	107 301	135 929	183 207	243 569
Товары: импорт в ценах ФОБ	-62 603	-44 862	-53 764	-60 966	-76 070	-97 382	-125 303
<i>Торговый баланс</i>	19 816	60 172	48 121	46 335	59 860	85 825	118 266
Услуги: кредит	10 568	9 565	11 441	13 611	16 229	20 290	24 566
Услуги: дебет	-20 206	-16 230	-20 572	-23 497	-27 122	-33 732	-39 261
<i>Баланс товаров и услуг</i>	10 178	53 506	38 990	36 449	48 966	72 383	103 571
Факторные доходы: кредит	4 281	4 753	6 800	5 677	11 057	11 998	18 165
Факторные доходы: дебет	-7 650	-11 489	-11 038	-12 250	-24 228	-25 112	-36 324
<i>Баланс товаров, услуг и доходов</i>	6 809	46 770	34 752	29 866	35 795	59 268	85 412
Текущие трансферты: кредит	894	807	774	1 352	2 537	3 640	4 686
Текущие трансферты: дебет	-738	-738	-1 561	-2 103	-2 922	-4 317	-5 849
Счет операций с капиталом	-348	676	-9 378	-12 396	-993	-1 624	-12 137
Счет операций с финансовыми инструментами (Финансовый счет)	-5 828	-33 855	-3 308	1 345	3 558	-3 810	4 715
Прямые инвестиции за границей	-605	-3 177	-2 533	-3 533	-9 727	-13 782	-13 126
Прямые инвестиции в страну	2 065	2 714	2 748	3 461	7 958	15 444	14 600
Портфельные инвестиции: активы	-1 704	-411	77	-796	-2 180	-4 257	-10 666

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Портфельные инвестиции: пассивы	-739	-12 808	-730	3 756	-2 329	4 406	-854
Другие инвестиции: активы	-150	-17 086	573	2 120	-15 352	-24 853	-30 839
Другие инвестиции: обязательства	-4 695	-3 087	-3 444	-3 676	24 547	19 331	45 834
Чистые ошибки и пропуски	-9 115	-9 737	-8 984	-6 502	-9 713	-6 268	-11 860
<i>Итоговый баланс</i>	-8 326	13 923	11 266	-11 563	28 262	46 890	64 968
Резервы и связанные статьи	8 326	-13 923	-11 266	-11 563	-28 262	-46 890	-64 968
Резервные активы	-10 382	-16 909	-8 211	-11 375	-26 365	-45 236	-61 461
Использование кредитов МВФ	5 473	-2 899	-3 829	-1 493	-1 897	-1 655	-3 506
Чрезвычайное финансирование	13 235	4 985	773	1 305	—	—	—

Источник: International Financial Statistics Yearbook 2006. Wash. : IMF, 2006. P. 510.

Представляется, что форма, используемая МВФ, более наглядно отражает состояние платежного баланса России, поскольку позволяет четко определить, с каким сальдо сведен баланс и какие ресурсы были необходимы для приведения баланса в состояние равновесия. Основное отличие формы представления платежного баланса по методике МВФ от Российской Федерации наблюдается во втором большом разделе платежного баланса: счета операций с капиталом и финансовыми инструментами.

По-видимому, данное различие проистекает из неодинаковой трактовки роли государства в регулировании платежного баланса. По сути дела, в основу методики МВФ положен подход, согласно которому операции между резидентами и нерезидентами осуществляются в виде сделок преимущественно между негосударственными формами хозяйствования. Именно такой подход позволяет понять тот факт, что первичное сальдо платежного баланса может быть как положительным, так и отрицательным, но никогда не равняется нулю, поскольку опера-

ции между резидентами и нерезидентами осуществляются вне рамок какого-либо жесткого плана, а потому в значительной мере стихийно. Однако конечным итогом таких операций является то или иное сальдо платежного баланса страны. Если оно отрицательно, то государству в лице центрального банка (или других полномочных органов) приходится прибегать к мерам по финансированию дефицита платежного баланса. Будет ли это за счет снижения золотовалютных резервов, кредитов МВФ или других источников, суть дела не меняет. Положительное сальдо означает рост требований к нерезидентам. В этом случае нет необходимости прибегать к чрезвычайным мерам по финансированию дефицита платежного баланса.

Что касается внешнеторгового баланса Российской Федерации, то его положительное сальдо складывается из экспортной выручки от реализации на внешнем рынке топливно-энергетических товаров (около половины всего экспорта). В импорте все еще высока (хотя и несколько снизилась) доля машин и оборудования, продовольствия.

По разделу «Услуги» в платежном балансе России большое отрицательное сальдо. Основной причиной является резкое увеличение числа российских граждан, выезжающих за границу, в том числе и в целях закупки товаров.

По разделу «Доходы от факторных услуг» платежный баланс также сводится с дефицитом, однако значительное положительное сальдо торгового баланса в целом обеспечило активное сальдо баланса текущих операций.

По разделу «Счет операций с капиталом» в течении ряда последних лет Россия имела отрицательное сальдо. Однако по счету операций с финансовыми инструментами отрицательное сальдо было значительно больше.

Основными формами оттока капитала за рубеж являлись предоставление кредитов (в том числе странам СНГ за поставленную им продукцию российского топливно-энергетического комплекса), предоплаты и различные авансовые платежи по межфирменным поставкам, а также инвестиции (прямые и портфельные). Накопление наличной СКВ у резидентов также имеет результатом уход значительной доли потенциальных валютных резервов из рук государства. По некоторым оценкам, население России имеет наличной валюты примерно 30–100 млрд дол.

Прямые иностранные инвестиции в Россию в первой половине текущего десятилетия оказались примерно равными зарубежным инвестициям российских компаний.

В целом по финансовому счету в 2000–2005 гг. Россия имела отрицательное сальдо, размер которого колебался в больших пределах.

В целом анализ платежного баланса России показывает, что его существенной трансформации можно достичь только при кардинальных положительных сдвигах в экономике России..

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие определения платежного баланса вы знаете? В чем их схожесть и различие?
2. Какой принцип лежит в основе методики составления платежного баланса?
3. Какие понятия требуют единообразной трактовки при составлении платежного баланса?
4. Изложите ваше понимание структуры платежного баланса.
5. Почему счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами являются зеркальным отражением друг друга?
6. Какова структура счета текущих операций?
7. Почему доходы от инвестиций (платежи по инвестициям) учитываются в счете текущих операций, а не в счете операций с капиталом?
8. В чем смысл статьи «Чистые ошибки и пропуски»?
9. Проанализируйте платежный баланс России в 2000–2005 гг. Какие тенденции можно выделить в динамике изменения его состояния?

- 17.1. Определение сущности валютного курса
 - 17.2. Роль валютного курса в достижении макроэкономического равновесия
 - 17.3. Режимы валютных курсов
 - 17.4. Факторы, влияющие на валютный курс
- Контрольные вопросы
-

В теме 17 обратите внимание на связь с теорией следующих актуальных проблем российской экономики:

- каково соотношение рубля и доллара с учетом их покупательной способности;
 - каким образом Банк России пытается сдерживать отток финансовых средств из страны;
 - почему происходила долларизация российской экономики;
 - по каким причинам инвесторы не спешат вкладывать средства в российскую экономику, несмотря на высокие процентные ставки.
-

17.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ВАЛЮТНОГО КУРСА

СУЩНОСТЬ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Экономические операции между участниками международных отношений невозможны без обмена одной национальной валюты на другую. *Пропорции, в которых обменивается валюта одной страны на валюту другой, называется валютным курсом.* Другими словами, каждая иностранная денежная единица имеет валютный курс — цену, выраженную в национальной валюте другой страны. Объективной основой такой «цены» денег, как валютный курс, является покупательная способность одной валюты по сравнению с другой. Валюты с большей покупательной способностью являются «сильнее» других.

Подобно тому, как на цену любого товара влияют спрос и предложение, валютный курс подвержен действию ряда факторов, среди которых определенную роль играют спрос и предложение на конкретную валюту.

Попытки прогнозировать изменения валютного курса предпринимались уже давно. Наиболее популярной и, пожалуй, одной из первых теорий определения валютного курса является теория паритета покупательной способности, выдвинутая в 1556 г. Мартином де Ациллуэта Наварро и позже явившаяся предметом исследования Д. Рикардо, Д. Юма, однако наиболее полный и всесторонний ее анализ был сделан Густавом Касселем в начале XX в. Согласно этой теории, цена товара в одной стране должна соответствовать цене на такой же товар в другой стране, пересчитанной по текущему курсу, или, другими словами, одна и та же корзина товаров должна одинаково стоить и в США, и в Японии, и в России. Если в США ее можно купить за 1 дол., а в Японии за 115,62 иены (19.10.2007), то валютный курс доллара к иене составит:

$$\text{USD/JPY} = \$1,00 = \text{Y}115,62,$$

что может быть выражено следующей формулой:

$$P(m) = SP(n),$$

где $P(m)$ – цена на товар A внутри страны;

S – курс спот;

$P(n)$ – цена на товар A за рубежом.

Так, при недооценке одной валюты, например японской иены (при курсе 1 дол. = 115,62 иены в октябре 2007 г.), покупательная способность доллара США за рубежом выше. С оттоком долларов за рубеж происходит падение цен на товары внутри страны и рост цен за рубежом с одновременным ростом спроса на товары внутри страны, который должен привести к росту цен внутри страны либо к росту курса иностранной валюты.

Этот процесс будет происходить до тех пор, пока обе валюты не достигнут определенной пропорции, т.е. равенство одного доллара 123,05 иены должно означать, что на них можно купить одинаковое количество товарной массы.

Сторонники этой теории считают, что выравнивание валютного курса на основе покупательной способности валют происходит автоматически, но при одновременном влиянии ряда других факторов, воздействующих на спрос и предложение денег.

Если при рассмотрении сущности валютного курса исходить из того, что это стоимостная категория, то необходимо учитывать, что он отражает стоимостное соотношение двух национальных экономик. Другими словами, валютный курс зависит от таких экономических

факторов, как рост ВВП на душу населения, темпы роста объемов производства, развитие внешней торговли, динамики цен, состояние денежного обращения, уровень процентных ставок, состояние государственного и валютного регулирования. Находясь в тесной взаимосвязи с важнейшими макроэкономическими показателями, валютный курс испытывает не только воздействие внешних экономических факторов, но и его колебания свидетельствуют об изменении места страны в мирохозяйственных связях.

ТЕОРИЯ ППС И РЕГУЛИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Если анализируется валютный курс как сопоставление *паритетов покупательных способностей* (ППС) национальных денежных единиц, то в таком соотношении получает отражение развитие мировой валютной системы и особенности национального валютного регулирования, состояние и развитие рынка капиталов. Однако при определении паритетов покупательной способности валют в начале XX в., как правило, было принято сопоставлять только товарную потребительскую корзину, что всегда давало возможность привести возражения против такого сопоставления. Например, то, что практически невозможно выделить даже две страны с совершенно одинаковым набором потребляемых товаров, так как на потребление влияют кроме всего прочего традиции, климатические условия, мода, привычки населения конкретной страны, означает, что такая оценка будет иметь ограниченную достоверность.

Практическое использование теории ППС для прогнозирования валютных курсов осложняется многообразием методов расчета паритета покупательной способности, которые дают разные результаты.

Наиболее часто встречающейся проблемой является то, что при расчете индексов цен традиционно страны придают конкретным товарам разные веса. Так, при росте цены на кофе во всем мире для стран, где кофе входит в индекс с большим весом, индекс вырастет относительно больше, чем в тех странах, где его вес мал:

$$\sum w_i^*, w_i^* p_i^* = r \sum w_i p_i,$$

где w_i^*, w_i — веса товара i в выбранной корзине товаров и услуг;
 p_i^*, p_i — индексы цен в рассматриваемых странах.

Отсюда валютный курс $r = \frac{\sum w_i^* p_i^*}{\sum w_i p_i}$.

В качестве индексов цен в этой формуле ППС обычно используются индекс потребительских цен, индекс оптовых цен, дефлятор ВВП. Сторонники использования теории ППС считают обязательным условием для ее применения включение в корзину товаров и услуг только ликвидных, полностью идентичных товаров, для торговли которыми не существует барьеров и ограничений, а все дополнительные затраты по транспортировке и другие издержки не включаются в цену товара.

Именно такой подход использует журнал «Экономист» (The Economist), когда каждый год публикует равновесные валютные курсы, рассчитанные при условии, если бы и «биг мак» в ресторанах «Мак-Дональд'с» продавался по одной цене во всех странах мира, где такие рестораны находятся, т.е. индекс «биг мак» (Big Mac Index) выглядел бы следующим образом (табл. 17.1). Теоретически, учитывая, что гамбургер состоит из стандартных пищевых компонентов, во всех странах он должен продаваться приблизительно по одной цене, в соответствии с законом единой цены, но в реальности происходит нарушение этого закона, и существуют значительные отклонения валютных курсов от паритета покупательной способности.

Из таблицы 17.1 видно, что в Китае можно купить гамбургер в два раза дешевле, чем в США, а курс японской иены и аргентинского песо находится на уровне их ППС.

Таблица 17.1

Паритет покупательной способности по индексу «биг мака»

Страна	Цена «биг мака» в апреле 1997 г.		Полученный ППС	Номинальный валютный курс валюты	Степень переоценки недооценки («+» или «-»)
	в местной валюте	в дол. США по текущему курсу			
США	2,42	2,42	0	0	0
Аргентина	2,5	2,5	1,03	1,00	3
Австрия	34	2,82	14,0	12	17
Бельгия	109	3,09	45,0	35,3	28
Китай	9,7	1,16	4,0	8,33	52
Франция	17,5	3,04	7,2	5,76	26
Япония	294	2,34	121,5	126	-4
Россия	11 000	1,92	4 545	5 739	21

Источник: The Economist, 1997. April 12. P. 71.

В относительной концепции теории ППС анализируется динамика изменения ценовых индексов по сравнению с базовым годом, т.е. процентное изменение равновесного курса определяется процентным изменением уровня цен в этих странах. Отсюда курс USD/JPY будет изменяться вместе с относительными изменениями темпов инфляции в США и Японии. Национальные потребительские корзины традиционно различаются между странами, существуют также различия и в транспортных расходах и других дополнительных издержках. Следовательно, процентное отклонение курса от паритета покупательной способности является вполне оправданным. Насколько справедливы эти расхождения в паритетах, может быть определено только путем анализа дополнительных факторов.

Паритеты покупательной способности практически рассматриваются как индикатор состояния соотношения валютных курсов, улавливающий разницу в уровне цен между различными странами. ППС используется при проведении международных сравнений уровней цен и реальных доходов в странах с высоким уровнем инфляции, к которым относится большинство стран с переходной экономикой. Международные сравнения цен и объемов ВВП на душу населения в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и в странах с переходной экономикой проводятся в рамках Европейской программы проведения сравнений (European Comparison Program — ECP), осуществляемой с 1980 г.

Для сопоставления ВВП разбивают на однородные товарные группы, в которых выбирают необходимое число товаров, определяющих содержание группы. Товары-представители имеют национальные среднегодовые цены, усредненные по территории страны. Для качественного проведения сопоставлений оптимальным считается набор из 600—800 потребительских товаров и услуг, 200—300 инвестиционных товаров (машины, оборудование, технологии), 10—20 условных строительных объектов-представителей.

Определение стоимостных объемов ВВП и товарных групп в сопоставимой валюте и сравнение паритетов покупательных способностей национальных валют позволяет сравнить уровень развития экономик разных стран, их внутренних цен по ряду товаров и услуг.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

паритет покупательной способности рубля

По данным Госкомстата России, ВВП России в 1993 г. по ППС составил 735 млрд дол. США, или 3% общемирового. Показатель ВВП России по па-

ритету покупательной способности сократился до 662 млрд дол. в 1994 г., в 1995 г. — 650 млрд дол., а в 1996 г. составил 625 млрд дол. Разрыв между паритетом покупательной способности и валютным курсом рубля по отношению к доллару США составлял в 1993 г. 4 раза, в 1994 г. — 2,4 раза, в 1995 г. — 1,8 раза, в 1996 г. — 1,4 раза, а в 1999 г. — 2 раза. В 2001 г. соотношение среднегодового валютного курса рубля и паритета покупательной способности по некоторым оценкам сократилось до 1,6—1,7 раза.

НЕСОВПАДЕНИЕ ППС И ВАЛЮТНОГО КУРСА

Текущий валютный курс может отличаться от ППС по целому ряду причин. В условиях углубления международного разделения труда принимаются во внимание не только различия в весах товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, но и целый ряд дополнительных факторов.

1. *Различия во внешнеторговых издержках, базирующихся на разнице тарифов таможенных пошлин и налогов на экспортируемые товары.* В случае если различия в цене на товар в двух странах не превышают суммарных внешнеторговых издержек, этот товар не заинтересует экспортеров, и в результате цена на него не будет выравниваться под влиянием спроса и предложения на мировом рынке. Таким образом, не на все товары распространяется действие закона единой цены, поскольку цены на товары могут колебаться в пределах, определяемых внешнеторговыми издержками. По отдельным группам товаров суммарные внешнеторговые издержки превышают 100% от внутренней цены, поэтому реальный валютный курс может колебаться в пределах, равных двойной сумме средневзвешенных внешнеторговых издержек.

2. *При расчете индекса цен учитываются цены не только высоколиквидных, но и менее ходовых товаров, т.е. «неторгуемых», на которые не распространяется механизм международного арбитража, под влиянием которого обычно происходит выравнивание цен на мировом рынке.* Кроме того, существуют различия в производительности труда, а значит и в уровне зарплат. Вместе с тем, поскольку общий уровень доходов в бедных странах ниже, то и цены на «неторгуемые» товары и сервисные услуги складываются в них на более низком уровне, чем в богатых странах. В результате один и тот же товар или услуга в бедной стране существенно дешевле, чем в богатой. Поскольку «неторгуемые» товары входят в общепринятые индексы цен стран, получается, что в среднем цены в развитых странах выше, чем в менее развитых. И это отражается в расчете ППС. В то же время валютный курс определяется по высоколиквидным товарам. Когда сопоставляется уровень

валютного курса и ППС, то складывается впечатление, что валюты богатых стран переоценены, а валюты бедных стран недооценены.

3. *В некоторой степени искажается соотношение между ППС и валютным курсом под влиянием на курс международных потоков капитала, в первую очередь краткосрочного спекулятивного характера.*

В современной практике на основе ППС осуществляются экономические сопоставления международными экономическими организациями, такими как МВФ, Всемирный банк, ОЭСР. Расчет паритетов покупательной способности используется центральными банками как база для установления эффективных валютных курсов национальных валют. Как правило, исследователи обращаются к паритету покупательной способности для доказательства того, что рыночные валютные курсы могут быть «занижены» или «завышены».

ВАЛютный курс как элемент количественной теории денег

В поисках «курса равновесия», который поддерживал бы равновесие платежного баланса, современные экономисты следуют утверждению Давида Рикардо и считают, что валютный курс определяется относительной стоимостью денег двух стран, зависящей от уровня цен, которая в свою очередь зависит от количества денег в обращении.

Давид Рикардо, развивая концепцию о том, что низкая стоимость фунта стерлингов привела к дефициту торгового баланса, поскольку «вывоз монеты вызывается ее дешевизной и является не следствием, а причиной неблагоприятного баланса», пришел к выводу, что обесценение денег — «следствие их избытка»¹, а соотношение покупательной способности валют определяется количеством денег в обращении соответствующих стран.

Согласно основным положениям количественной теории существует прямая зависимость между ростом денежной массы и ценами, что может быть выражено уравнением обмена, предложенным лауреатом Нобелевской премии математиком Ирвином Фишером (1867—1947):

$$MV = PY,$$

где M — денежная масса;
 V — скорость обращения;
 P — средний индекс цен;
 Y — реальный объем производства (валовой продукт).

¹ Рикардо Д. Соч. Т. 2 : пер. с англ. М. : Политическая литература, 1955. С. 55.

Соответственно:

$$P = M \frac{V}{Y} \text{ и } M = \frac{PY}{V}.$$

Из уравнения следует, что, например, если произведенный в стране продукт равен 500 трлн руб., скорость обращения денег — 4, а годовой индекс цен 120%, то необходимая для размещения Y денежная масса (M_1) составит 150 трлн руб.

Валютный курс в этом случае отражает равновесное состояние национальных экономик, представленное через равенство средневзвешенной ценовой оценки всей товарной массы сопоставляемых стран. И как следствие, валютный курс определяется относительной стоимостью денег двух стран, которая зависит от уровня цен, а последний в свою очередь — от количества денег в обращении.

ТЕОРИЯ ПОРТФЕЛЬНОГО БАЛАНСА

Помимо товаров и услуг, которые принимаются во внимание при сопоставлении паритетов покупательной способности валют, необходимо учитывать движение денежных потоков на денежном рынке, обслуживающем движение финансового капитала. При этом равновесный валютный курс может отличаться от реального валютного курса. По мнению Майкла Розенберга, поскольку равновесный курс устанавливается, когда нетто-приток (отток) иностранной валюты, возникающий из внешнеторгового баланса, равен нетто-оттоку (притоку) иностранной валюты, возникшему в связи с движением капиталов¹, то теория паритета покупательной способности должна быть дополнена теорией портфельного баланса. Это в современных условиях актуально, так как между странами перемешаются огромные финансовые потоки, представленные широким спектром облигаций (это и суверенные облигации, международные, зарубежные глобальные, еврооблигации), евробондами и другими финансовыми активами. М. Розенберг справедливо отмечает, что спрос и предложение финансовых активов определяют тренды валютных рынков. Такой подход в современных условиях обязательно следует принимать во внимание при определении стратегии валютного регулирования и валютной политики.

¹ *Rosenberg Michael R. Currency Forecasting ethods und Models for Predicting Exchange Rate Movements. Chicago, 1996. P. 26.*

Портфельный подход к определению валютного курса полностью продолжает развитие монетарных взглядов. В условиях глобализации финансовых рынков необходимо учитывать «эффект замещения» национальных облигаций иностранными. Кроме того, вероятность валютных и кредитных рисков даже при высокой потенциальной прибыли заставляет инвесторов выводить деньги с финансовых рынков, где ухудшилась деловая конъюнктура.

Последствием кризиса на финансовом и валютном рынках стран Юго-Восточной Азии явился отток финансовых потоков не только с рынков стран этого региона, но и других стран, относящихся к развивающимся рынкам, в том числе и с российского рынка государственных обязательств.

Для каждого инвестора с точки зрения теории портфельного баланса существует возможность поместить свои временно свободные средства в банкноты (M), в иностранные государственные бумаги, приносящие постоянный процентный доход (N) в том случае, если этот доход выше, чем процентный доход по национальным облигациям (B). Таким образом, национальное богатство (W), которое учитывается при определенном валютном курсе (e) национальной валюты за единицу иностранной, может быть выражено равенством:

$$W = M + B + Ne.$$

Намерение инвестора разместить свои деньги определяется ожидаемой доходностью рынков государственных обязательств — внутреннего и иностранного при возможном изменении валютного курса. Сторонники портфельного баланса при определении валютного курса делают вывод, что выбор будет определяться исходя из монетарной политики центрального банка.

Изменения на финансовых рынках заставляют центральные банки расходовать национальные золотовалютные резервы, в первую очередь осуществлять крупные валютные интервенции как меру, направленную на стабилизацию рыночного курса национальной валюты. Это должно приводить к изъятию из обращения части денежной или чековой наличности и тем самым не только затормозить инфляционный процесс, но и снизить инфляционные ожидания. Однако, как показывает мировой опыт и российская практика, антиинфляционный рычаг срывает, если вырученные средства будут направлены не на финансовый рынок, а в реальный сектор экономики, на развитие в первую очередь экспортно ориентированных отраслей. В противном случае данная мера приведет только к опу-

стошению валютных резервов и дальнейшему обесценению национальной валюты.

Рассматриваемый портфельный подход к определению валютного курса полностью продолжает развитие монетарных взглядов. В условиях глобализации финансовых рынков необходимо учитывать «эффект замещения» национальных облигаций иностранными. Хотя некоторые авторы считают, что инвесторы не придают никакого значения тому, в какой валюте эти финансовые активы, в первую очередь облигации, деноминированы. Однако такое утверждение противоречит международному опыту, который показывает, что необходимость учитывать вероятность валютных и кредитных рисков даже при высокой потенциальной прибыли заставляет инвесторов выводить деньги с финансовых рынков, где ухудшилась деловая конъюнктура.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ:

Банк России пытался сдержать отток средств

Отток финансовых средств из стран с развивающимся рынком, в том числе и с российского рынка государственных обязательств, стал следствием кризиса на финансовом и валютном рынках стран Юго-Восточной Азии. Тем самым были нарушены попытки Минфина России «удлиннить» структуру внутреннего долга и реструктурировать рынок государственных обязательств, на котором американский аналог ОФЗ-ПД — Treasury bonds — занимал меньшую долю рынка, чем краткосрочные облигации — Treasury bills — аналог ГКО. Для сдерживания процесса массированного оттока средств иностранных инвесторов Банку России в декабре 1997 г. пришлось повысить ставку рефинансирования, которая до этого в октябре 1997 г. была снижена до уровня, с которого можно было начинать кредитование промышленности.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА ВАЛЮТУ

В результате усиления внимания к факторам, влияющим на валютный курс в условиях кризисов, предметом анализа стал не только паритет покупательной способности валюты как ее объективная основа, но и большое число факторов, влияющих на равновесие валютного курса, соответствующее равновесному состоянию национальной экономики. Изменение спроса и предложения валюты происходит не только из-за необходимости обслуживать международный оборот товаров, но и вследствие международного перемещения факторов производства, в первую очередь капитала. К числу факторов, влияющих на спрос и предложение валюты, могут быть отнесены:

■ новая информация о важных экономических событиях в стране и за рубежом;

■ рациональные ожидания большого числа операторов под влиянием поведения наиболее крупных игроков валютного рынка;

■ события экономического и политического характера, в результате которых могут быть введены ограничения на валютном рынке.

Однако изменение валютного курса оказывает влияние преимущественно на экспорт и импорт страны.

В основе спроса на иностранную валюту лежит как цена самой валюты, так и соотношение цен на товары в стране и за рубежом. В случае если товар дешевле в другой стране, то для его покупки спрос на валюту этой страны возрастает. Спрос на иностранную валюту зависит также от относительного уровня доходов. При росте доходов в стране по сравнению с доходами в других странах, которые поставляют экспорт в данную страну, у резидентов возрастает спрос на товары, а следовательно, и на валюту этой страны, что приводит к росту ее курса. Спрос на иностранную валюту возникает в силу необходимости оплачивать импортные товары, иностранные активы, а предложение валюты возрастает в результате получения доходов от экспорта и покупки иностранцами национальных активов.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ И РЕВАЛЬВАЦИЯ

Под влиянием соотношения спроса и предложения валютный курс изменяется. Снижение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте свидетельствует о ее обесценении и называется *девальвацией*, а повышение курса национальной валюты является ее *ревальвацией*.

Результатом роста курса национальной валюты является рост цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что приводит к сокращению их экспорта, конкурентоспособность которого снижается. При этом цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, снижаются и импорт иностранных товаров растет. Рост курса национальной валюты ведет к удорожанию национальных активов, номинированных в ней относительно иностранных активов. В результате возрастает отток капиталов за рубеж.

При падении курса национальной валюты происходит снижение цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что ведет к росту экспорта, конкурентоспособность которого возрастает. Одновременно цены на иностранные товары, выраженные в национальной валюте, становятся выше, в результате чего импорт сокращается, а национальные ценные бумаги, номинированные

в национальной валюте, дешевеют. Они становятся привлекательными для иностранных инвесторов, что способствует притоку зарубежных инвестиций. Спрос на национальную валюту со стороны нерезидентов будет расти в случае, если доходность по иностранным ценным бумагам при сопоставимом уровне риска будет выше, чем за рубежом. В этом случае рост спроса на национальную валюту будет способствовать росту ее курса. В противном случае, когда уровень доходов по активам выше за рубежом, спрос на иностранную валюту повышается, а на национальную сокращается, и в результате курс ее падает.

КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Влияние изменения валютного курса на цены экспорта и импорта, а также на достижение макроэкономического равновесия по-разному оценивалось экономистами. Так, Дж.М. Кейнс считал, что экономическое равновесие в экономике достигается прежде всего глубинными факторами развития, такими как уровень доходов и уровень занятости. «У страны с сильной внутренней экономикой, — писал Дж.М. Кейнс, — не будет больше настоятельных причин, в силу которых она вынуждена будет навязывать свои товары другим или отвергать предложения своего соседа»¹. Тем не менее именно Кейнс, анализируя причины Великой депрессии (1929—1933 гг.), пришел к выводу, что с развитием мирового хозяйства экономика отдельных стран становится все более открытой, учитывающей в своем развитии состояние экспорта и импорта. Построенная Кейнсом модель открытой экономики опирается на те же постулаты, что и его модель закрытой экономики, — на соотношение доходов и расходов. Ключевой задачей модели доходов — расходов является определение функции потребления и функции сбережения. Следствием того, что уровень доходов каждого человека определяет его возможности потреблять и сберегать, является вывод, что в экономике в целом уровни потребления (C) и сбережения (S) зависят от уровня доходов (Y), под которым понимается ВВП.

$$Y = C(Y) + S(Y).$$

В условиях открытой экономики влияние внешней торговли проявляется через изменение экспорта и импорта.

При этом импорт (IM) считается эндогенной переменной, зависящей от объема доходов — $IM(Y)$. Следуя этой логике, изменение уров-

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 457.

ня импорта ΔIM и изменение в уровне сбережений ΔS стимулируются ростом дохода. Экспорт (X), так же как и инвестиции, полагается экзогенной переменной, не зависящей от объемов дохода в данной стране и определяемой спросом других стран на ее продукцию. Любые изменения в уровне инвестиций ΔI и уровне экспорта ΔX не зависят от уровня дохода населения данной страны, но связаны с вливанием в национальную экономику сбережений других стран.

В то же время импорт, как и сбережения, является утечкой капитала из экономики, так как средства резидентов расходуются на товары, произведенные в других странах. *Предельная склонность к импорту* (im) определяется изменением в уровне (ΔIM) в результате получения дополнительной единицы дохода (ΔY):

$$im = \frac{\Delta IM}{\Delta Y}.$$

В силу того что доход тратится наряду с импортом на внутреннее потребление и сбережение, его увеличение на 1 ведет к росту импорта меньше чем на 1, т.е. $0 < im < 1$.

Если добавить экспорт к инвестициям, а импорт к сбережениям, то достижение равновесия в экономике предполагает равенство экспорта импорту.

$$I + X = S(Y) + IM(Y).$$

Из этого уравнения следует, что превышение внутренних инвестиций над сбережениями должно покрываться за счет положительного сальдо торгового баланса, т.е. за счет притока средств из-за рубежа. Это можно выразить следующим образом:

$$\Delta I + \Delta X = MPS\Delta Y + im\Delta Y.$$

МУЛЬТИПЛИКАТОР ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Изменение в уровне дохода (ΔY) в результате роста инвестиций (ΔI) или экспорта (ΔX) отражает мультипликатор малой открытой экономики (k), который иногда называют мультипликатором внешней торговли.

Учитывая то, что сумма величин предельной склонности к потреблению (MPC) и предельной склонности к сбережению (MPS) равна 1, т.е. $MPC + MPS = 1$, мультипликатор внешней торговли можно записать так:

$$k = \Delta Y : \Delta X = 1 : (MPS + im) = 1 : (1 - MPC + im),$$

где ΔY — прирост совокупного дохода;

ΔX — прирост экспорта;

im — предельная склонность к импорту.

Процесс мультипликации в открытой экономике состоит в том, что рост экспорта или внутренних инвестиций приводит к увеличению дохода экономики, а это вызывает рост импорта. Чем меньше сумма ($MPS + im$), тем больше значение (k), а значит сильнее мультипликативное воздействие экспорта на уровень доходов.

В условиях реформирования экономики при необходимости сокращения дефицита торгового баланса, если недостаточно внутренних сбережений, может быть использовано сокращение импорта, увеличение экспорта или то и другое одновременно. Однако эти действия влияют на объем внутренних доходов и ведут к определенным социальным последствиям.

Изменение в уровне дохода страны при фиксированном валютном курсе приводит к автоматическому выравниванию платежного баланса, так как растущий в результате экспорта доход увеличивает импорт, а при падении дохода в результате сокращения экспорта происходит падение импорта. Однако следует учитывать, что рост экспорта приводит к улучшению сальдо торгового баланса, но на величину меньшую, чем вырос экспорт. Чем больше рост экспорта, тем меньше предельная склонность к импорту, тем быстрее улучшается торговый баланс.

В большой открытой экономике любой внутренний шок через механизм мультипликации отражается на других странах. При росте доходов в большой стране увеличивается ее импорт, который является экспортом других стран, что ведет к росту их доходов. В результате вырастет импорт этих стран, который является экспортом для больших стран. Таким образом, импульс роста экономики охватит все страны.

17.2. РОЛЬ ВАЛЮТНОГО КУРСА В ДОСТИЖЕНИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И МОДЕЛЬ $IS - LM - BP$

Валютный курс играет важную роль в макроэкономической корректировке и достижении экономикой состояния равновесия внутреннего и внешнего баланса. Под внутренним балансом понимается достижение в экономике такого соотношения уровней производства и цен, при котором обеспечивается полная занятость (определяемая как 2–3%-ная фрикционная безработица, с учетом смены работниками места работы) и устойчиво низкий уровень инфляции (2–3% в год). Состояние внешнего баланса предполагает равенство платежного баланса нулю или временное нарушение баланса, например в интересах пополнения валютных резервов за счет положительного сальдо.

Кейнсианская модель корректировки открытой экономики применительно к международной экономике получила развитие в модели $IS-LM-BP$, разработанной английским экономистом Дж. Хиксом (1904–1989) и американским экономистом Э. Хансеном (1887–1975). Эта модель показывает такое соотношение уровня доходов и процентной ставки, при котором обеспечивается одновременное равновесие в трех секторах — реальном, денежном и внешнем (рис. 17.1).

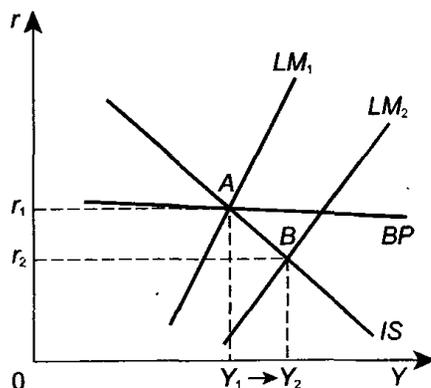


Рис. 17.1. Валютный курс модели $IS-LM-BP$

Равновесие денежного сектора отражает линия LM (L — liquidity — ликвидность и M — money — деньги).

Равновесие реального сектора отражает линия IS (I — Investments — инвестиции и S — savings — сбережения).

Равновесие внешнего сектора показывает линия BP (B — balance of payments — платежный баланс).

В условиях фиксированного валютного курса все параметры, показывающие утечку средств из системы, считаются эндогенными, т.е. зависящими от уровня дохода, а все параметры, показывающие приток средств, считаются экзогенными, т.е. не зависящими от уровня дохода.

В условиях плавающего валютного курса импорт и экспорт также зависят от валютного курса $IM(Y, E)$ и $X(E)$. Предложение денег считается неизменным и контролируется государством.

Равновесие во всех секторах экономики может быть достигнуто путем отдельного или одновременного использования инструментов государственной экономической политики — бюджетных расходов, регулирования денежной массы и валютного курса.

Линия LM отражает зависимость дохода от процентной ставки и имеет всегда положительный угол наклона. Рост процентной ставки уменьшает спекулятивный спрос на деньги, в результате возрастает предложение денег для транзакций, что может быть только при возрастающем уровне дохода.

Линия IS показывает, что при снижении процентной ставки растут инвестиции. В результате этого повысится уровень дохода, который позволит обеспечить возрастающий уровень импорта и сбережений и равновесие в реальном секторе экономики. Линия IS всегда имеет отрицательный угол наклона, и чем ближе она к вертикали, тем больше угол ее

наклона, тем выше предельная склонность к сбережению или тем менее чувствителен объем инвестиций к изменению процентной ставки. Меньший угол наклона линии *IS* соответствует более низкой предельной склонности к сбережению и отражает чувствительность инвестиций к изменению процентной ставки. Для нейтрализации даже несущественного снижения процентной ставки требуется значительное увеличение дохода, чтобы реальный сектор экономики оставался в равновесии.

Линия *BP* отражает взаимосвязь национальной и международной экономики. Ее перемещение зависит от таких параметров международной экономики, как динамика валютного курса, режим международного движения капиталов. *BP* имеет всегда положительный угол наклона. Чем выше доходы, а значит, и выше импорт, тем выше должна быть процентная ставка, чтобы обеспечить приток иностранного краткосрочного капитала, чтобы его финансировать.

При плавающем валютном курсе в стране девальвация валюты приведет к росту экспорта и уменьшению импорта. При фиксированном валютном курсе наклон линии *BP* зависит от уровня открытости страны с точки зрения международного движения капитала. В случае, когда введено полное ограничение вывоза-ввоза капитала из страны, линия *BP* будет вертикальна. Это же означает, что процентная ставка внутри страны отличается от процентной ставки на мировом рынке капиталов. При отсутствии каких-либо ограничений на перемещение капитала линия *BP* будет горизонтальной. При повышении внутренней процентной ставки будет происходить приток капитала из-за рубежа до тех пор, пока внутренняя процентная ставка не будет равна среднемировой.

Корректировка макроэкономических параметров в рамках *IS – LM – BP*-модели возможна при сочетании инструментов бюджетной и денежной политики при выборе фиксированного, плавающего или какого-либо промежуточного валютного курса в сочетании с различными типами политики по ограничению движения капитала. В то же время данная модель не предусматривает возможности воздействия на внутренний уровень цен, на инфляцию, которая практически всегда является следствием увеличения бюджетных расходов или роста денежной массы. Государственные расходы и предложение денег вместо роста производства могут вызвать рост цен.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС

Валютный курс зависит от состояния платежного баланса страны, который отражает баланс внешнеэкономических операций, движения капиталов и доходов за определенный период времени.

В большей степени на состояние валютного курса реагируют те статьи платежного баланса, в которых отражаются текущие операции. Дефицит текущего баланса свидетельствует о низкой конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировом рынке и большей привлекательности для граждан данной страны иностранных товаров. В этом случае происходит рост внешней задолженности и возникает тенденция к снижению курса национальной валюты.

Однако очень многое зависит от эластичности цен на экспортные и импортные товары.

Это означает, что при неэластичном спросе на импорт падение курса национальной валюты может ухудшить торговый баланс страны.

Если спрос на импорт растет быстрее, чем предложение экспорта, то обесценение курса национальной валюты вызовет на некоторый период ухудшение торгового баланса. Изменение торгового баланса (рис. 17.2а) показывает, что падение курса произошло в точке 0, и поскольку потребители продолжают покупать импортные товары, а производители только готовятся к увеличению производства, торговый баланс ухудшается.

После роста валютного курса, если спрос на импорт неэластичен (рис. 17.2б), то снижение цен на импортные товары вызывает сокращение расходов на импорт. В случае если экспорт не сократится так же быстро, как импорт, то торговый баланс улучшится.

Однако валютный рынок может оставаться стабильным даже в случае неэластичности экспорта и импорта, поскольку существует большое количество других факторов, формирующих спрос и предложение национальной валюты.

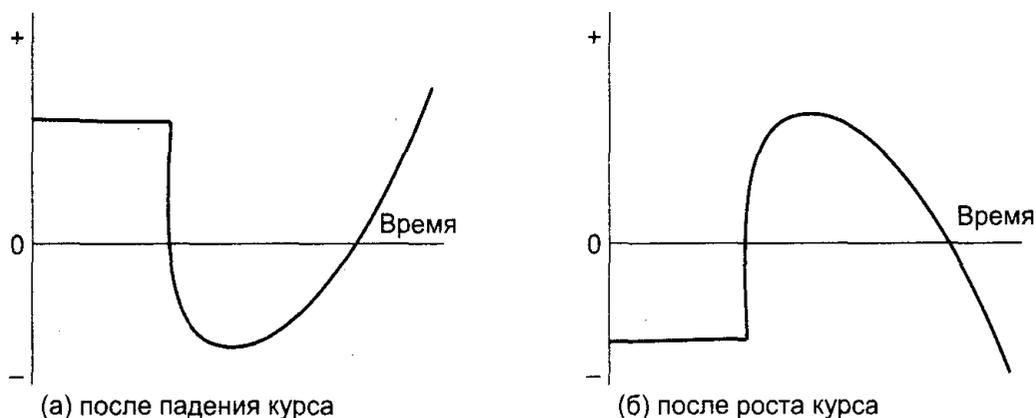


Рис. 17.2. Изменение сальдо платежного баланса

Активное сальдо торгового баланса страны означает увеличение спроса со стороны иностранных должников на национальную валюту и рост ее курса. На первый взгляд такая ситуация свидетельствует о бесперебойном притоке иностранной валюты, которая может быть использована для покрытия импортных потребностей. На практике активное платежное сальдо далеко не всегда является несомненным благом для страны.

Так, с одной стороны, в силу роста курса валюты таких стран, как ФРГ и Япония, товары которых становятся дороже для потребителей других стран, это означает снижение конкурентоспособности по сравнению с товарами других стран. А с другой стороны, их партнерам становится все труднее зарабатывать немецкие марки и японские иены, поэтому они стремятся ограничить ввоз товаров из государств с сильной валютой. Такое положение болезненно отражается в целом на экономике ФРГ и Японии, в значительной степени ориентированных на экспорт многих товаров, и заставляет правительства этих стран искать пути для снижения курса своих валют.

ВАЛЮТНЫЙ КУРС И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Значительный импульс для формирования современного представления о взаимозависимости и взаимовлияния в различных странах валютного курса и денежно-кредитной политики дали исследования видного английского экономиста Джона Флеминга (1911–1976) и известного канадского ученого Роберта Манделла (род. в 1932 г.).

Модель Манделла — Флеминга (М — Ф) описывает одновременное использование инструментов денежной, бюджетной и валютной политики (прежде всего валютного курса) в рамках $IS - LM - BP$ -модели. Но модель М — Ф дополнительно учитывает влияние международного движения капиталов при выборе фиксированного или плавающего валютного курса в сочетании с различными типами политики по ограничению движения капитала. Такой подход соответствует процессам либерализации перемещения капитала при внедрении Ямайской валютной системы (1976 г.) и углублении степени интеграции стран в мировое хозяйство.

МОБИЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА

Модель М — Ф макроэкономической корректировки используется при *полной мобильности капитала* и фиксированном валютном курсе развитыми странами, глубоко интегрированными в ми-

ровое хозяйство. Она стимулирует рост экономики, сокращение безработицы, подавление инфляции. Эффективная бюджетная политика, маневрируя процентной ставкой, обеспечивает приток иностранного капитала. Изменение валютного курса способствует трансформации расходов между национальными и иностранными товарами. Кроме того, результативность валютной политики возрастает, если она усилена денежной, в первую очередь стимулированием внутреннего кредита.

В странах, сохраняющих валютные ограничения на мобильность капитала при фиксированном валютном курсе, в целях ускорения экономического роста используется экспансионистская бюджетная политика, предусматривающая рост бюджетных расходов, или мягкая денежная политика путем увеличения денежной массы. Политика некоторого снижения валютного курса вызовет рост экспорта и сокращение импорта. При своевременной поддержке национальной промышленности путем роста внутреннего кредита будут созданы условия для роста экономики. При плавающем валютном курсе в интересах макроэкономической корректировки денежные власти могут преимущественно использовать бюджетную и денежную политику. Роль валютной политики как самостоятельного инструмента экономического регулирования снижается и состоит в наблюдении за плавающим валютным курсом в интересах сдерживания его скачкообразных изменений.

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Наиболее значимый и существенный вклад в теорию регулирования валютного курса, без которой невозможно макроэкономическое регулирование, внесли известные ученые-экономисты: канадский **Роберт Манделл** и английский **Джон Флеминг**.

Роберт А. Манделл родился в 1932 г. в Канаде. Закончил Университет Британской Колумбии, Лондонскую школу экономики. В 1956 г. защитил диссертацию по международному движению капитала в Массачусетском технологическом институте в Бостоне. В 1956—1957 гг. занимался политэкономией в Чикагском университете. С 1974 г. являлся профессором Колумбийского университета в Нью-Йорке, читал курсы лекций в Станфордском университете США, в Болонском центре международных исследований им. Джона Гопкинса (Италия).

В 1999 г. Королевская академия наук Швеции присудила ему Нобелевскую премию в области экономических наук. Предложенные им методы макроэкономической коррекции сделали возможным выход экономики США из кризиса 70-х годов и формирование рейганомики. Р. Манделла по праву считают одним из «отцов» единой европейской валюты. Еще в 1961 г. он теоретически обосновал возможность и целесообразность отказа стран от национальных денежных знаков в пользу единой валюты. Главным научным достижением Манделла стала теория оптимальной валютной зоны. Еще

в условиях действия фиксированных валютных курсов в Бреттон-вудской валютной системе он обосновал необходимость отказа от фиксированных валютных курсов в пользу свободного перелива средств через государственные границы в интересах регулирования платежного баланса. Спустя годы идея Р. Манделла о придании центральным банкам статуса независимой ответственности за стабилизацию цен была реализована в целом ряде стран мира.

Джон Флеминг (1911—1976) — известный английский экономист, окончил в 1934 г. Эдинбургский университет, а затем и Лондонскую школу экономики. С 1935 г. работал в секретариате Лиги Наций, с 1954 г. — в МВФ. Так же как и Роберт Манделл исследовал регулирование режима валютного курса в интересах достижения макроэкономического равновесия и обосновал необходимость использования плавающего валютного курса для стимулирования международного движения капитала. Схожесть взглядов Р. Манделла и Дж. Флеминга позволяет говорить о модели Манделла — Флеминга.

17.3. РЕЖИМЫ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Регулирование валютного курса является настолько важной проблемой, что многие исследователи и аналитики, следуя за М. Фридманом, в первую очередь анализируют именно режим валютного курса, т.е. *механизм поддержания соотношения между обменным курсом валюты одной страны к валюте другой страны*, а не сущности валютного курса как цены денег, в которой выражается покупательная способность одной валюты по сравнению с другой.

Следуя исторической логике развития мирового валютного рынка, эволюция режима валютного курса происходила одновременно с изменением роли золота на мировом валютном рынке. Трансформация золотомонетного стандарта в золотодевизный сразу после Первой мировой войны, который затем, в 1944 г., был закреплен Бреттон-вудской валютной системой, привела к полному прекращению расчетов между частными участниками внешнеэкономических связей с помощью золота. Ведущее положение в расчетах заняли национальные кредитные деньги (доллары США) со статусом международной резервной валюты. Одновременно был сохранен золотой стандарт.

В соответствии с кейнсианскими идеями, послужившими теоретической базой Бреттон-вудской системы, сторонниками усиления роли государства было признано необходимым использование золота для создания стабильной валютной системы. Это закреплено в Уставе МВФ, в соответствии с которым все страны — члены МВФ должны были выражать паритеты своих национальных валют в определенном количестве золота в качестве общего мерилла стоимости (статья IV, раздел 1/а). Золото продолжало использоваться как международное платежное средство, и как резервное средство, и как эквивалент доллара.

По Бреттон-вудскому соглашению впервые был введен *фиксированный режим валютных курсов*, что допускало отклонение рыночных обменных курсов валют от официально заявленных паритетов в ту или другую сторону в очень небольших пределах (0,75–1%). Другими словами, впервые был создан механизм фиксированных валютных курсов, просуществовавший почти 30 лет и обеспечивший относительно длительную стабильность обменных курсов валют.

Как правило, страны – участницы Бреттон-вудского соглашения стремились поддерживать выбранный режим валютного курса. Но если наблюдаемое отклонение курса валюты от паритета отражало фундаментальные изменения в условиях обеспечения состояния долгосрочного равновесия экономики, то корректировалась основа обменного курса валюты, т.е. устанавливался новый паритетный обменный курс валюты.

К способам, с помощью которых правительство могло воздействовать на валютный курс в условиях фиксированного обменного курса, относились: во-первых, использование механизма валютных интервенций; во-вторых, осуществление девальвации и ревальвации своей валюты для поддержания ее паритета.

Фиксированность валютных курсов вовсе не означала их стабильность. Практически валюты всех стран были подвержены неожиданным скачкообразным изменениям в результате официальных девальваций и ревальваций.

К достоинствам системы фиксированных валютных курсов относится уменьшение риска и неопределенности, связанных с международной торговлей и финансами, что способствует расширению объемов взаимовыгодной торговли и финансовых операций.

Однако возможность поддержания фиксированного валютного курса зависит от двух взаимосвязанных условий:

- 1) наличия достаточных резервов;
- 2) случайного возникновения незначительных по своим размерам дефицитов или активов платежного баланса.

Большой и постоянный дефицит может свести на нет золотовалютные резервы страны. Валютная политика должна осуществляться во взаимосвязи с денежно-кредитной политикой. Поскольку инфляция способствует сокращению экспорта и росту импорта, она ведет к расходованию золотовалютных резервов и снижению курса валюты данной страны относительно валют других стран.

ПЛАВАЮЩИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС

Переход от Бреттон-вудской валютной системы, просуществовавшей с 1944 по 1971 гг., основанной формально на режиме фиксированных валютных курсов, к системе свободно колеблющихся или плавающих валютных курсов был осуществлен в середине 70-х годов. С переходом в 1976 г. к Ямайской валютной системе начался период усиления тенденций дерегулирования валютных отношений и ограничения государственного вмешательства в функционирование валютного рынка.

Переход к рыночному курсообразованию должен был обеспечить приспособление экономики отдельных стран к постоянно меняющимся условиям мирового рынка и автоматически поддерживать равновесие платежных балансов. Эта система получила название *управляемых плавающих валютных курсов*, поскольку государства часто вмешивались в функционирование валютных рынков для изменения международной стоимости своих валют и финансовых активов.

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЛАВАЮЩИХ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Сторонники системы гибких валютных курсов считают, что она обладает несомненным достоинством: гибкие валютные курсы автоматически корректируются таким образом, что в конечном счете исчезают дефициты платежных балансов.

Однако возможно проявление ряда серьезных проблем. *Во-первых*, неопределенность в изменении валютного курса ведет к сокращению торговли и свертыванию внешнеэкономической деятельности.

Во-вторых, условия торговли страны могут ухудшаться при падении международной котировки ее валюты.

В-третьих, свободное колебание валютных курсов может оказывать депрессивное воздействие на отрасли, производящие товары на экспорт. С точки зрения государственного регулирования принятие гибких валютных курсов может затруднить использование налоговой и денежной политики для достижения полной занятости и стабильности цен.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА

При выборе режима валютного курса принимается во внимание ряд факторов.

Макроэкономического характера — степень конвертируемости национальной валюты, уровень инфляции в стране, состояние ее пла-

тежного баланса, размеры золотовалютных резервов, масштабы миграции капиталов, темпы экономического роста, перспективы политического развития.

Конъюнктурного характера — состояние мирового валютного рынка, динамика цен на товары, являющиеся основными статьями экспорта данной страны.

ВЫБОР РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА

Измененный в 1978 г. Устав МВФ предоставил странам-членам свободу выбора режима установления валютного курса. Возникли различные модификации систем регулирования обменных курсов.

Из 184 стран — членов МВФ (на конец 2006 г.) больше половины стран — 103 государства, на долю которых приходится 75% совокупного валового продукта, используют плавающие валютные курсы, из них валюта 55 государств находится в самостоятельном *свободном плавании* (США, Великобритания, Япония, Канада, Швейцария и др.). 48 стран осуществляют *регулируемое плавание* валют: Венгрия, Китай, Бразилия, некоторые страны СНГ (Армения, Азербайджан, Киргизия, Казахстан, Таджикистан, Молдова), Румыния и ряд других стран, к которым после августа 1998 г. присоединилась Россия. До введения евро (с 1 января 1999 г.) валюты государств — участниц Европейской валютной системы совместно «плавали» относительно других денежных единиц, а взаимные курсовые колебания ограничивались установленными пределами. Некоторые страны используют корректируемый валютный курс, т.е. автоматически изменяемый в соответствии со сменной определенного набора экономических параметров, например, при изменении уровня инфляции в данной стране и в стране — торговом партнере (Чили, Эквадор и др.).

Целый ряд стран использует *управляемо плавающий валютный курс*, т.е. курс, устанавливаемый и изменяемый центральным банком, а не валютным рынком. При изменении валютного курса принимается во внимание состояние макроэкономических показателей, таких как состояние платежного баланса, объем международных резервов, темпы экономического роста. Управляемое плавание своей валюты используют как развитые страны (Норвегия, Швеция), так и развивающиеся (Алжир, Египет, Пакистан и др.), страны с переходной экономикой (Китай, Хорватия, Словения и др.).

В целом, учитывая степень вмешательства государства (в лице центрального банка) в механизм регулирования плавающего валютного курса, выделяют:

1) «чистое плавание» — формирование валютного курса в стране без вмешательства центрального банка;

2) «грязное плавание» — формирование валютного курса при активном участии центрального банка.

В 80 странах был установлен фиксированный режим денежных единиц. Ряд стран *фиксировали свои валюты к одной из иностранных валют*, например валюты 21 страны привязаны к доллару США (Аргентина, Барбадос, Либерия и др.). Зафиксирован к доллару курс восточнокарибского доллара, используемого восемью государствами Карибского бассейна: Ангилья, Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия и Сент-Винсент, Гренадины. У 14 франкоязычных африканских стран курс их валют был зафиксирован к французскому франку: Бенин, Буркино-Фасо, Камерун и др. У отдельных стран для фиксации валютного курса выбран курс валюты стран, являющихся главными торговыми партнерами, например у Бутана — индийская рупия, у Лесото и Намибии — южноафриканский ранд. Некоторые страны *фиксировали свои валюты по отношению к валютной корзине*, например к СДР (Ливия, Мьянма, Сейшельские Острова). 19 стран — к различным валютным корзинам, составленным по усмотрению самих стран: Бангладеш, Бурунди, Кипр, Исландия, Непал, Таиланд, Чехия и др. Как разновидность фиксированного валютного курса применяется валютное управление (currency board), при котором выпуск национальной валюты полностью обеспечен запасами иностранной валюты. Валютное управление в разные периоды времени с различными модификациями использовало более 70 стран мира: Аргентина, Сингапур, Эстония, Литва и др.

Страна, установившая фиксированный паритет своей валюты, может в любое время вернуться к плавающему курсу.

ГИБКИЙ РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Вполне допустимым считается, если фиксация устанавливается в определенных границах, т.е. возникает ограниченно гибкий курс к одной валюте. Например, Бахрейн, Катар, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты определяют обменный курс своей национальной валюты как *ограниченно гибкий* по отношению к доллару США в пределах 7,25%. Разновидностью ограниченно гибкого курса является установленная *временная целевая зона* (target zones), т.е. параметр, к которому необходимо стремиться. В отдельных случаях правительство может считать целесообразным временное поддержание несколько заниженного

курса национальной валюты в интересах стимулирования экспорта и выравнивания диспропорций платежного баланса.

Модификацией *стратегии целевой зоны* является установление пределов колебания валютного курса, т.е. *валютного коридора*, который государство обязуется поддерживать. Такой режим валютного курса поддерживался в Чили с 1986 по 1992 гг. по отношению к доллару, в Израиле с 1986 г. — по отношению к корзине валют, состоящей из валют стран — основных торговых партнеров.

При установлении пределов колебаний курса национальной валюты учитывается возможность его поддержания. Чем шире валютный коридор, тем больше свобода маневра в макроэкономической сфере и тем реже возникает необходимость изменения его параметров. В случае если валютный коридор имеет узкие пределы колебания курса, то необходима жесткая государственная политика для его сохранения. Иначе может достаточно часто возникать потребность пересмотра его границ, а это предполагает значительную автономию монетарных властей в области валютного регулирования. При изменении валютного коридора необязательно пересматриваются оба предела, в отдельных случаях возможна твердая фиксация, как правило, нижней границы, при изменении верхнего предела колебаний. Как это было, например, в Мексике, где нижняя граница была зафиксирована твердо, а верхняя граница ежедневно повышалась на заранее объявленную величину, позволяя мексиканскому песо постепенно удешевляться в интересах экспортеров.

Для регулирования пределов колебаний границ валютного коридора может устанавливаться определенное соотношение между валютным курсом и паритетом покупательной способности, при нарушении которого центральный банк проводит валютные интервенции для выравнивания курса. В случае сокращения валютных резервов до неприемлемых масштабов проводится изменение границ коридора. Как правило, введение валютного коридора оправдано, если в стране достигнута стабилизация основных макроэкономических показателей, но уровень инфляции продолжает оставаться высоким и это не позволяет осуществить переход либо к фиксации валютного курса, либо к свободному плавающему валютному курсу. Целью введения валютного коридора является сокращение темпов инфляции либо стабилизация реального валютного курса и выравнивание платежного баланса.

Иногда валютный коридор устанавливается по отношению к центральному паритету, который может пересматриваться через определенный период времени в связи с истощением валютных резервов или

их увеличением. Поскольку центральный паритет как бы ползет, то такой механизм установления валютного курса *называется ползучей фиксацией*. Например, в Чили изменение центрального паритета в начале 90-х годов XX в. объявлялось ежемесячно, а процент изменения вычислялся как разность темпа инфляции в предыдущем месяце и прогнозируемой инфляции на ближайший год. Система ползучей фиксации валютного курса существовала в 80-е годы в Колумбии. Ползучая фиксация валютного курса придает валютному рынку некоторую определенность, позволяет избежать резких спекулятивных атак на валютный курс и вносит элемент дисциплины в денежное хозяйство. Однако эта политика неприемлема, если макроэкономические показатели требуют изменений валютного курса, например в случае необходимости оказать поддержку национальным экспортерам. При режиме ограниченно гибкого валютного курса возрастает роль государства в процессе регулирования денежной политики для воздействия на валютный курс в необходимом направлении.

РЕЖИМ ВАЛЮТНОГО КУРСА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Для стран с переходной экономикой проблема выбора режима валютного курса должна учитывать необходимость решения внутренних задач. Это такие, например, как стабилизация финансовой системы и подъем национальной экономики в сочетании с расширением их участия во внешнеэкономических связях. Поэтому возможно изменение режима валютного курса при достижении определенных успехов. Известный американский экономист Джеффри Сакс рекомендует при осуществлении программы стабилизации и либерализации экономики принять режим фиксированного валютного курса, а после того как программа стабилизации начата, перейти к использованию системы плавающего курса.

На фоне валютных кризисов в Мексике в 1995 г., в странах Юго-Восточной Азии в 1997 г., в России в 1998 г., в Турции в 2001 г. и в Аргентине в 2002 г. призыв к возврату регулирующего механизма Бреттонвудской валютной системы находит свое практическое выражение. Это касается введения фиксированных валютных курсов в Малайзии, Индонезии как мере, способной защитить национальную экономику от возможности негативного внешнего воздействия.

В этих условиях для стран с переходной экономикой выбор режима валютного курса играет двоякую роль. С одной стороны, механизм валютного регулирования предполагает поддержание такого ре-

жима валютного курса, который будет выполнять роль «номинального якоря» для стабилизации кредитно-денежной политики. С другой стороны, он будет способствовать решению внешнеэкономических задач, таких как поддержание конкурентоспособности отечественных товаров (чем обычно мотивируется привязка обменного курса к корзине валют основных торговых партнеров), уровня валютных резервов страны.

ОГРАНИЧЕНИЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Вероятность кризисов в мировой финансовой системе заставляет искать способы и формы коллективного регулирования и повышения «прозрачности» мировых финансовых рынков, обеспечения открытости информации о состоянии валютного регулирования и банковского надзора.

Свобода стран в проведении курсовой политики имеет определенные ограничения, установленные МВФ. Это выражается в том, что страны — члены МВФ должны избегать такого манипулирования валютными курсами, которое противодействует долгосрочному движению капиталов, и наоборот, должны осуществлять валютную интервенцию для противодействия дезорганизующим краткосрочным колебаниям стоимости валютной единицы. Страны, осуществляющие интервенции, не должны получать несправедливые конкурентные преимущества по отношению к другим странам — членам МВФ. (Устав МВФ, приложение «С».)

17.4. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВАЛЮТНЫЙ КУРС

На состояние валютного курса воздействуют как факторы структурного характера, отражающие состояние экономики данной страны, так и конъюнктурные, постоянно меняющиеся под влиянием тенденций развития на мировом рынке.

СТРУКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

К структурным факторам, влияющим на валютный курс, можно отнести: показатели экономического роста (валовой национальный продукт, объемы промышленного производства и др.); состояние платежного баланса, степень зависимости от внешних источников сырья; рост денежной массы на внутреннем рынке; уровень инфляции и инфляционные ожидания; уровень процентной ставки; платежеспособность страны и доверие к национальной валюте на мировом рынке.

КОНЪЮНКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ

Конъюнктурные факторы ведут к спекулятивным операциям на валютных рынках. Степень развития других секторов мирового финансового рынка, например рынка ценных бумаг, конкурирующего с валютным рынком, также влияет на спрос и предложение валюты.

ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ИНФЛЯЦИЯ

Существенное влияние на валютный курс оказывают рост денежной массы, состояние и темпы инфляции, инфляционные ожидания.

Ускоренный рост денежной массы как в наличной, так и в безналичной форме оказывает понижающее воздействие на курс денежной единицы.

Макроэкономический показатель — как денежная масса (M) состоит из трех основных частей.

M_1 — наличные деньги в обращении, средства на расчетных и текущих счетах в банках, дорожные чеки. В структуру наличных денег входит и разменная монета, составляющая обычно не более 2–3% наличности. Преобладающее значение в странах с развитым рынком в структуре M_1 имеют чековые платежи, обслуживающие, например в США, около 90% суммы сделок. Эффективность функционирования системы чековых платежей и чекового обращения обеспечивается широко разветвленной банковской системой, поскольку позволяет держателям чеков получить наличные по первому требованию.

В начале XX в. деньгами считали только монеты и банкноты. Появляющееся на основе вкладов до востребования чековое обращение Дж.М. Кейнс в работе «Трактат о деньгах» оценивал как важный шаг на пути к расширению платежных средств и реальных денег, как существенную рационализацию денежного обращения.

В странах с развивающимися рынками, как правило, чековое обращение во внутреннем денежном обороте не развито или развито очень мало, однако постепенно использование для платежей пластиковых карт получает все более широкое распространение.

M_2 включает M_1 плюс срочные вклады в банках (в США в общей массе M_2 крупными срочными считаются вклады в 100 тыс. дол.).

M_3 включает M_2 плюс государственные ценные бумаги (в США включаются также депозиты, превышающие 100 тыс. дол.). Иногда, кроме названных трех денежных агрегатов, выделяется еще один — M_0 — наличные деньги, т.е. банкноты и монеты, находящиеся в обращении.

Увеличение денежной массы в обращении в условиях реального падения производства приводит к росту цен и способствует повышению валютной эффективности импорта и соответственно расширению спроса на валюту и падению ее курса. При росте денежной массы рост цен обычно отстает от нее. Эта тенденция сохраняется даже во время кризиса. В практическом плане это теоретическое положение получило подтверждение во время «азиатского кризиса» в июне 1997 г. — июле 1998 г. Например, в Таиланде при кумулятивном приросте денежной массы на 13,8% повышение темпов годовой инфляции составило 4,5%. Данная тенденция была характерна почти для всех «азиатских тигров» (Филиппины, Малайзия, Республика Корея, Таиланд), в которых прирост денежной массы составил от 1,6 до 15,4%, а повышение годовых темпов инфляции — лишь 2,8—4,5%-ных пункта.

Не только непосредственно инфляция влияет на снижение валютного курса, но и инфляционные ожидания являются курсообразующим фактором. В ожидании изменения курса валюты инвесторы могут принимать трудно предсказуемые решения. Их результатом может быть как увеличение спроса на валюту, так и сброс ее, что в конечном счете может приводить и к росту валютного курса, и к его падению.

При наличии доступных денег импортерам легче мобилизовать многомиллиардные суммы для покупки валюты. Относительный избыток денег активизирует инвестиционный спрос на валюту с целью сохранения реальной стоимости накопленных финансовых активов. Население стран, в которых существует ограниченная конвертируемость национальной валюты при высоком уровне инфляции, рассматривает иностранную валюту как «страховой полис» от обесценения своих накоплений. В этих условиях резко увеличивается спрос на твердые валюты, тем самым способствуя росту их курса и падению курса национальных денег.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКИ: долларизация экономики

Либерализация цен в России в начале 90-х годов привела к значительному росту объема денежной массы в обращении. Так, в 1990 г. прирост денежной массы составил 27%, в 1991 г. — 62%, а в 1993 г. — уже 963%. Обесценение сбережений населения и отсутствие компенсации заставили использовать американский доллар как средство «борьбы» с инфляцией, что привело к значительному падению курса рубля по отношению к доллару. Одновременно началась долларизация экономики — замещение во внутреннем платежном обороте и сбережениях граждан России национальной валюты — рубля иностранной валютой — долларами США.

При сокращении объема ВВП рост цен значительно обогнал рост денежной массы. Так, в 1992—1999 гг. индекс потребительских цен и индекс

дефлятор ВВП увеличились примерно в 6000—6500 раз, тогда как агрегат денежной массы M_2 вырос за этот период примерно в 530 раз. Таким образом, в условиях инфляции денежная масса за этот период сократилась более чем в 10 раз при том, что скорость оборачиваемости денег мало изменилась. Инфляционные ожидания, низкое доверие к банковской системе и денежной политике властей заставляют население часть своих сбережений держать в иностранной валюте. Такая ситуация затрудняет поддержание покупательной способности рубля и увеличивает расходы Банка России на поддержание его стабильного валютного курса по отношению к доллару США.

УРОВЕНЬ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ

Важным фактором, влияющим на валютный курс, является уровень процентной ставки. Рост процентных ставок означает удорожание денег и снижение степени их доступности, а значит, способствует повышению курса национальной валюты. Высокие процентные ставки (реальные, т.е. за вычетом уровня инфляции) переключают инвестиционный и спекулятивный спрос с валюты на внутренний денежный рынок, где появляются более выгодные способы инвестирования средств.

Маневрирование процентной ставкой приводит к активизации международного движения капиталов. Зависимость здесь прямая.

Рост процентных ставок в какой-либо стране делает ее валюту более привлекательной и стимулирует приток иностранных инвестиций, в первую очередь краткосрочных, а понижение их приводит к переливу инвестиций в те страны, где уровень процентов выше. Например, установленный администрацией США в начале 80-х годов XX в. более высокий уровень процентной ставки по сравнению со странами Западной Европы и Японии сделал доллар более привлекательной валютой для инвесторов из других стран, благодаря чему в США были созданы дополнительные рабочие места и в конечном итоге предпосылки для увеличения темпов экономического развития.

Международная практика показывает, что повышение процентных ставок возможно лишь до определенного уровня, поскольку рост валютного курса, как следствие повышения процентных ставок, ослабляет позиции национальных экспортеров, товары которых из-за высоких цен становятся менее конкурентоспособными.

Следует учитывать причины, из-за которых осуществлено повышение процентных ставок. Так, если рост процентных ставок связан с более жесткой денежно-кредитной политикой, то курс данной валюты возрастет в результате увеличения спроса на нее со стороны иностранных инвесторов. В случае если ставки растут по причине усиления

инфляции или увеличения государственного дефицита, то нельзя ожидать укрепления этой валюты в будущем. Иностранные инвесторы не торопились вкладывать капиталы в страны с переходной экономикой (Аргентину, Чили, Болгарию, Польшу, Россию), несмотря на высокие номинальные процентные ставки, поскольку они были результатом гиперинфляционных процессов.

Большая значимость экспорта для развитых стран с экспортной направленностью экономики заставляет их поддерживать курс национальной валюты на определенном уровне, используя процентную ставку как инструмент регулирования. Примером этого является снижение краткосрочной процентной ставки в Германии в 1995 г. до 3% — рекордно низкого уровня с июля 1988 г., явившееся следствием роста курса немецкой марки по сравнению с курсом доллара США. Это вызвало цепочку снижения процентных ставок в странах Западной Европы. Вслед за Германией была снижена учетная ставка в Швейцарии с 2 до 1,5%, в Австрии и Бельгии — с 3,5 до 3%, в Дании — с 4,75 до 4,25%. Такая мера была необходима, поскольку, по мнению немецких экономистов, именно высокий курс немецкой марки и большая стоимость рабочей силы сдерживали рост экспорта и инвестиций, что в значительной мере ослабляло экономику страны.

В условиях ухудшения деловой конъюнктуры и признаках рецессии снижение учетной ставки с 6,5 до 3,5% в течение 2001 г. и одиннадцатикратное снижение в 2002 г. до 1,75% использовала Федеральная система США для девальвации доллара и укрепления позиций американских экспортеров на мировом рынке.

Регулирование валютного курса является составной частью проводимой в стране валютной политики, которой отводится важное место в системе регулирования рыночной экономики. Поэтому можно говорить о том, что валютная политика, проводимая в стране, также является фактором, определяющим валютный курс ее денег.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем состоит сущность валютного курса как экономической категории?
2. Какова взаимосвязь ППС и валютного курса и в чем причины их несовпадения?
3. В чем различие между абсолютным и относительным ППС?
4. Каково соотношение между текущим валютным курсом и ППС в мировой и российской практике?
5. Каким образом развитие рынка ценных бумаг оказывает влияние на уровень валютного курса?

6. Раскройте взаимосвязь и взаимовлияние платежного баланса и валютного курса.
7. Какова роль валютного курса в достижении макроэкономического равновесия?
8. Какие инструменты денежно-кредитной политики могут быть использованы в условиях свободной мобильности капитала и при ограничении его мобильности?
9. Какие режимы валютного курса используют страны мира и почему?
10. Дайте характеристику структурных и конъюнктурных факторов, влияющих на валютный курс.

РАЗДЕЛ IV

**ЭКОНОМИКА КРУПНОГО ФЕДЕРАТИВНОГО
ГОСУДАРСТВА. ОЧЕРК ТЕОРИИ**

Россия — уникальная страна. Ее регионы подобны большим государствам. Сама она столь огромна, а ее регионы столь разнообразны по своим экономическим и географическим параметрам, культурным и другим особенностям, что она сравнима с целым континентом. Национальная экономика России представляет собой совокупность народнохозяйственных связей, которые превращают отдельные регионы в единое экономическое пространство. Поэтому чрезвычайное значение при макроэкономическом анализе приобретает рассмотрение территориальных особенностей развития страны.

В мировой экономической теории проблемы регионального развития находятся на втором плане. В России они являются проблемами первого плана. Именно поэтому вниманию читателей представляется совершенно новый подход к их исследованию в рамках макроэкономического анализа с учетом пространственно-территориального фактора.

Что такое регион и каково его соотношение с национальной экономикой?

ПОНЯТИЕ РЕГИОНА

Данное название произошло от латинского regio — область, район. Оно является синонимом слову «район» (от французского rayon — луч, радиус) и используется для обозначения:

- 1) частей территории страны по каким-либо признакам;
- 2) административно-территориальных единиц (городов, сельских районов и пр.).

Регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации либо же объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации. Россия состоит из 89 областей и административно-хозяйственных единиц, которые объединены в 12 районов: Северный, Северо-Западный, Центральный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный, Поволжский, Северо-Кавказский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный районы и Калининградская область.

Регион является предметом изучения различных наук: философии, политологии, политической экономии, экономической географии, экологии, региональной экономики и др.

Философия рассматривает пространство как всеобщую форму, важнейший атрибут сосуществования материальных объектов и процессов. Пространство характеризует структурность и протяженность материальных систем, а также взаимодействие их элементов. Пространство каждой материальной системы не замкнуто и связано с пространством другой системы. Этим объясняется многосвязанность реального пространства, его неисчерпаемость в количественном и качественном отношениях.

Универсальными и всеобщими свойствами экономического пространства являются: протяженность, означающая «рядоположенность» и сосуществование различных элементов; структурность экономических систем; связанность и непрерывность, т.е. отсутствие каких-либо разрывов в пространстве; относительная прерывность, проявляющаяся в раздельном существовании объектов экономических систем; существование многообразия структурных уровней с различными пространственными соотношениями.

В современных условиях все большее внимание **региональному развитию** уделяется в **политологии**. В частности, предметом рассмотрения являются региональные проблемы политического сознания и политического консенсуса в Российской Федерации. Ведутся исследования, посвященные политгеографическому анализу итогов политических выборов и расстановки политических сил. Уже исследован так называемый феномен 55-й параллели, суть которого заключается в том, что со времени проведения демократических выборов в регионах, расположенных к Северу от 55-й параллели, проявляется тенденция голосовать за партии и кандидатов в президенты, поддерживающих курс на экономические реформы. Электорат же в регионах, расположенных к югу от этой линии, придерживается оппозиционной, антиреформаторской стратегии голосования. Данный факт объясняется, в частности, тем, что северные регионы России, богатые нефтью и газом, золотом и алмазами, как правило, больше выиграли от реформ. Кроме этого здесь выше доля городского населения, которое более прогрессивно. Напротив, в аграрных районах больше всего развит бартер и натуральное хозяйство, т.е. нерыночные элементы.

В **экономической географии** региональное развитие рассматривается под углом зрения совершенствования пространственной организации общества, рационального размещения производительных сил, выработки критериев выделения и формирования территориально-про-

изводственных комплексов. Все эти процессы являются основой экономического районирования.

Регион активно изучается с позиций **конкретной экономики**, которую интересуют направления совершенствования его экономической структуры, внутрорегиональные и межрегиональные связи, территориальное прогнозирование и планирование и пр. Значительный импульс научным изысканиям, посвященным этим проблемам, был дан в 20-е годы XX в. в связи с разработкой плана ГОЭЛРО, а затем в 60-е годы в ходе работ по перспективному территориальному планированию. В это же время академиком Н.Н. Некрасовым впервые был введен в научный оборот термин «региональная экономика».

Экономическая теория рассматривает регион как относительно обособленную территориальную подсистему, для которой характерны особые пространственно-временные формы проявления производственных отношений, общих экономических законов и закономерностей, на основе чего появляются территориальные закономерности социально-экономических процессов.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И РЕГИОН

Регион является частью народнохозяйственного комплекса, поэтому он отражает господствующую в стране систему производительных сил и производственных отношений. Таким образом проявляется подчиненность региона по отношению к хозяйству всей страны, поскольку любой элемент системы не может существовать без тех связей, которые превращают его в звено единой экономической системы.

Состояние национальной экономики определяет общие условия и фон экономической деятельности, задает координаты макроэкономической среды. К ним относятся темпы экономического роста, уровень инфляции, величина безработицы, значение процентных ставок. Эти показатели оказывают серьезное влияние на положение дел в отдельных регионах страны. Тем не менее район является относительно самостоятельной частью народнохозяйственного комплекса, что предопределяет относительную экономическую обособленность территориальных производственных процессов и специфические черты их развития.

ЕДИНСТВО ВОСПРОИЗВОДСТВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ РЕГИОНОВ

Национальная экономика и каждый регион связаны единой системой воспроизводственных циклов на территории страны. Цик-

лы включают воспроизводство: природных факторов, трудовых ресурсов, финансово-кредитных и денежных средств, готовых товаров, производственных и социально-бытовых услуг и пр.

В пределах региона осуществляется относительно завершённый цикл воспроизводства, который создает условия для комплексного развития территориальной экономики. При этом региональное воспроизводство можно рассматривать в двух аспектах: межрегиональном и внутрирегиональном. Первый предполагает развитие территориального разделения труда и межрегиональной специализации, вследствие чего законченный цикл воспроизводства имеет место только в пределах всей национальной экономики. В отличие от него в результате внутрирегионального воспроизводства идет формирование пропорций между эндогенными компонентами территориальной экономики.

Воспроизводственные циклы разных видов экономических ресурсов, товаров и услуг всегда реализуются в границах определенных территорий, которые, как правило, пространственно не совпадают. Поэтому выделение территориальных границ различных воспроизводственных процессов позволяет определить условия оптимального производства и реализации экономических благ.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ ФАКТОР ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Общность национальной экономики и региона проявляется также в идентичной динамике, в основе которой лежит цикличность развития, проявляющаяся в периодически повторяющихся подъемах и спадах уровней деловой активности.

Циклическое развитие национальной экономики осуществляется во времени и в пространстве. Динамика цикла во времени означает последовательную смену фаз деловой активности: подъема, бума, спада и депрессии. Рассмотрение временного фактора экономических циклов является относительно разработанным разделом, поскольку теория экономических циклов имеет почти двухвековую историю.

Территориальный подход к изучению циклического развития представляет относительно молодой раздел экономической теории, становление которого относится к 60-м годам XX в., когда Г. Мюрдалем и А. Хиршманом была выдвинута концепция поляризованного развития. В дальнейшем она была связана с исследованиями Ф. Перру, которого считают основоположником теории «полюсов роста». Впоследствии данная теория была дополнена теорией длинных волн благодаря исследованиям О. Амоса.

Пространственное развитие характеризуется неравномерностью социально-экономических процессов, проявляющейся в «поляризации пространства» вокруг отрасли (точки роста), где происходит особая концентрация капитала и труда. Вследствие этого образуется ведущая динамичная отрасль промышленности, связанная с интенсивным внедрением достижений научно-технического прогресса. Она начинает сосредоточивать вокруг себя другие прогрессивные отрасли, оказывающие существенное влияние на окружающую территорию и имеющие темпы роста выше средненациональных. В результате этого через эффект мультипликации инициируется развитие всего хозяйственного комплекса региона. Таким образом, процесс регионального развития первоначально означает увеличение диспропорциональности, в силу чего усиливается региональное неравенство в доходах населения. Однако благодаря мобильности факторов производства действие агломерационного эффекта и эффекта мультипликатора в дальнейшем усиливает экономическое развитие территорий вокруг точек роста, в ходе которого происходит уменьшение регионального неравенства в доходах.

Однако факторы, определяющие подъем, исчерпываются, что предопределяет переход к эволюции. Постепенно длинная волна превращается в нисходящую ветвь, для которой характерно падение общей деловой активности, уменьшение нормы прибыли, моральное обесценивание техники. Новый цикл начинается, когда формируется новая точка роста, территориальное размещение которой, как правило, не совпадает с предыдущим местом «полюса роста» и зависит от характера новой техники, а также от факторов, требуемых для ее производства.

СИСТЕМНЫЕ ПРИЗНАКИ РЕГИОНА

С функциональной точки зрения региональная экономика представляет собой целостную систему, предполагающую территориальную и функциональную интеграцию входящих в нее элементов. Основные системные признаки региона:

целостность, т.е. принципиальная несводимость свойств региона к совокупности составляющих его компонентов, зависимость каждого элемента от его положения внутри региона;

структурность, т.е. совокупность отношений, связывающих элементы системы, вследствие чего состояние и динамика региона обусловлены не поведением отдельных его элементов, а свойствами структуры;

наличие внутренних и внешних связей, благодаря которым регион обособляется от национальной экономики и противостоит ей как относительно единое образование;

иерархичность, вследствие которой каждый элемент региона (составляющие местности) может рассматриваться как система, а в свою очередь район представляет собой один из компонентов более широкой системы — национальной экономики в целом.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ КРУГООБОРОТ ПРОДУКТОВ И ДОХОДОВ

Наиболее общее представление о региональной экономике дает региональный экономический кругооборот продуктов и доходов.

Он является **исходной моделью региональной экономики**, которая позволяет выяснить связи, включающие регион в экономический кругооборот национальной экономики, а также определить основные условия равновесия территориальной системы.

Региональная экономическая система выступает как единство крупных агрегированных экономических субъектов (домашних хозяйств, фирм, федеральных и региональных органов власти и иностранного сектора), связанных между собой системой рынков (рынок экономических ресурсов, рынок готовых товаров и услуг, финансовый рынок, внешний рынок).

СУБЪЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Основные субъекты региональной экономики — домашние хозяйства и фирмы, от их хозяйственных решений и взаимодействия зависит состояние и благополучие как региональной, так и национальной экономики.

Взаимодействие домашних хозяйств и фирм осуществляется через систему рынков. Это рынок экономических ресурсов (природных ресурсов, капитала, труда, информации), а также рынок готовых товаров и услуг.

Домашние хозяйства всегда территориально локализованы, поскольку продают свой основной экономический ресурс — рабочую силу, как правило, в пределах определенного региона. Относительное территориальное сосредоточение домашних хозяйств объясняется:

- экономическими факторами, поскольку сокращаются издержки на передвижение к месту работы;
- низкой пространственной мобильностью трудовых ресурсов;
- юридическими факторами, ограничивающими миграцию рабочей силы (наличие определенных барьеров при трудоустройстве и пр.).

Деятельность фирм с точки зрения их территориального сосредоточения необходимо рассматривать в нескольких ракурсах. Как

предъявители спроса на экономические ресурсы предприятия всегда территориально локализованы, поскольку приближены к собственникам экономических ресурсов. Как поставщики продукции предприятия обладают меньшей региональной локализацией, поскольку рынок сбыта рассредоточен по территории страны, а иногда и других государств, в случае включения предприятия во внешнеэкономическую деятельность. Предприятие как предъявитель инвестиционного спроса приобретает инвестиционные товары не только на региональном, но также на общенациональном и мировом рынках.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА И РЫНКА ТРУДА

Различные типы рынков характеризуются разной степенью привязанности к определенной территории в зависимости от мобильности ресурсов, обращающихся в их пределах. Наиболее высокой степенью территориальной локализации отличается **рынок труда**, что обусловлено невысокой мобильностью трудовых ресурсов, низким уровнем обеспеченности жильем, национально-этническими причинами, инертностью поведения людей и отсутствием желания к частой перемене места жительства.

БАЗОВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРУГООБОРОТ ПРОДУКТОВ И ДОХОДОВ

Рынок товаров и услуг также обладает значительной территориальной локализацией, поскольку он приближен к получателям денежного дохода — домашним хозяйствам, которые выступают основными предъявителями спроса.

Функционирование рынка экономических ресурсов и товарного рынка порождает **базовый экономический кругооборот** — поток товаров и услуг в региональной экономике, уравновешенный встречными денежными платежами. В итоге формируются два потока: реальный поток товаров и услуг, а также его обратная сторона — денежный поток платежей в экономике. На рисунке 18.1 региональный экономический кругооборот представлен в виде потоков денежных платежей и доходов в регионе.

В итоге деятельности фирм образуется **валовой региональный продукт (ВРП)**, который равен добавленной стоимости товаров и услуг, произведенных региональным хозяйством. Экономическое состояние региона зависит не только от производства, но и от реализации созданного региональными фирмами совокупного регионального продукта, поскольку объем его продаж формирует основную сумму доходов, по-

лученных населением региона в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли. ВРП обеспечивает выручку также от реализации совокупного продукта фирмам, действующим на территории региона. Следовательно, он позитивно воздействует на состояние реального сектора экономики: стимулирует производство, положительно влияет на занятость, способствует экономическому росту.

Реализация валового регионального продукта зависит, прежде всего, от склонности населения к приобретению продукции, произведенной предприятиями данного региона. Однако домашние хозяйства

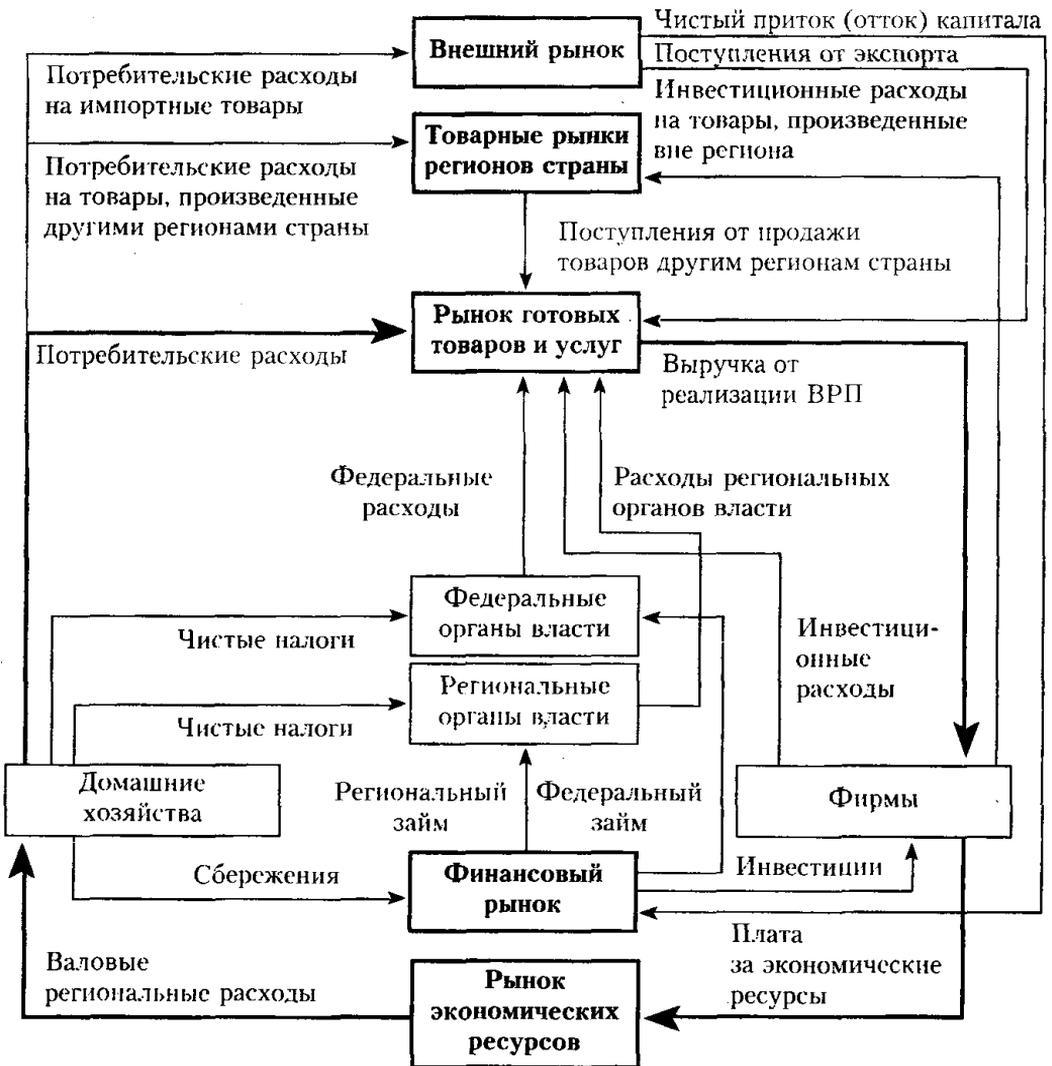


Рис. 18.1. Региональный экономический кругооборот денежных платежей и доходов: ВРП – валовой региональный продукт

реализуют на региональном рынке не все доходы, часть из них принимает форму сбережений, которые направляются на финансовый рынок.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

С функциональной точки зрения финансовый рынок — это механизм, посредством которого осуществляется аккумуляция денежных средств и обеспечение потребности в денежных ресурсах со стороны субъектов хозяйственной деятельности. Финансовый рынок состоит из рынка кредита, валютного рынка, рынка ценных бумаг. Он представляет собой систему финансово-кредитных институтов, которые осуществляют сосредоточение и размещение денежных средств. В результате этого происходит перелив капитала внутри региона, а также вне его, между регионами и отраслями. Финансовый рынок охватывает коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные фонды, кредитно-финансовые учреждения, фондовые биржи и другие финансовые институты.

Для финансового рынка характерна наименьшая степень территориальной локализации. Это связано с идеальной мобильностью такого ресурса, как денежный капитал. Условно можно представить, что для региона существуют два яруса данного рынка: региональный финансовый рынок и финансовый рынок национальной экономики в целом. С институциональной точки зрения осуществить такое разделение крайне сложно. Фактически одни и те же финансовые институты, даже региональные коммерческие банки, могут аккумулировать денежные средства населения данного региона, а затем кредитовать учреждения, находящиеся за его пределами. Однако с функциональной стороны такое разделение крайне полезно, поскольку оно позволяет представить, какая часть денежных сбережений населения уходит на внешний для региона финансовый рынок. Одновременно с этим необходимо учесть и то, что возможен определенный приток денежных средств на финансовый рынок региона в результате инвестиционных вложений, осуществляемых финансовыми институтами, находящимися за пределами данной территории.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КРУГООБОРОТЕ

Государство в региональном экономическом кругообороте представлено двумя органами власти: федеральным и региональным, которые связаны с экономикой региона следующими **денежными потоками:**

■ поток чистых налогов (разность налогов и трансфертных платежей), которые население региона отчисляет от своих доходов в федеральные и региональные органы власти;

■ государственные расходы, которые представляют государственные закупки товаров и услуг, осуществляемые федеральными и региональными органами управления. Этот вид расходов увеличивает совокупный спрос на региональном рынке готовых товаров и услуг, способствуя тем самым реализации совокупного регионального продукта;

■ государственные займы, необходимые для покрытия дефицита государственного бюджета, которые осуществляют региональные и федеральные органы власти на финансовом рынке.

СВЯЗЬ РЕГИОНА С ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИКОЙ

Рынок сбыта для региона состоит из двух секторов: вне данной территории и внутри района. Внешний рынок для региона может быть: региональный (близость другого района, с которым существует устойчивая связь), федеральный и мировой. Региональная экономика связана с внешней экономикой тремя денежными потоками.

Первый денежный поток — расходы населения на покупку товаров, произведенных за пределами региона. Это могут быть расходы на покупку отечественных товаров, произведенных другими регионами, или импортных товаров. Такое поведение населения назовем склонностью к покупке товаров, произведенных за пределами региона.

Второй денежный поток — поступления от продажи товаров и услуг на внешнем для региона рынке. Это могут быть поступления от продажи товаров другим регионам страны либо поступления от экспорта продукции. Степень включения региона во внешнеэкономическую деятельность может быть измерена отношением экспорта к региональному товарообороту, что называется экспортной квотой. Экономика каждого региона характеризуется сальдо ввоза-вывоза продукции, которое зависит от физического объема ввозов и вывозов, а также от уровней цен на продукцию той или иной отрасли. Все российские регионы делятся на те, которые имеют отрицательное или положительное сальдо. Положительное сальдо ввоза-вывоза имеют три российских региона: Западно-Сибирский, Уральский и Поволжский, вследствие того, что обладают благоприятными экспортными возможностями, а также топливно-энергетическими и сырьевыми ресурсами. Данные регионы обеспечивают общее положительное сальдо внешнеторгового баланса России. При этом около $\frac{2}{3}$ суммарного

положительного сальдо обеспечивала Западная Сибирь, более 20% — Урал и более 10% — Поволжский регион. Начиная с 1992 г. небольшое положительное сальдо ввоза-вывоза имеется у Северного и Восточно-Сибирского регионов.

Третий денежный поток — канал связи региона с внешним рынком — поток заемных средств, представленный в виде займов из-за границы или в форме притока капитала из других регионов страны, которые направляются на региональный финансовый рынок. Кроме этого, возможен отток заемных средств из данного региона в другие районы страны или за границу. Два названных разнонаправленных движения образуют в конечном итоге чистый приток (или отток) капитала из региона.

ИЗЪЯТИЯ ИЗ БАЗОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО КРУГООБОРОТА И ИНЪЕКЦИИ В НЕГО

В ходе экономической деятельности имеют место как изъятия из базового регионального экономического кругооборота, так и инъекции в него.

Изъятия — это та часть регионального совокупного дохода, которая не используется населением данной территории на покупку потребительских благ, произведенных в регионе. К ним относятся:

- сбережения населения, направляемые на финансовые рынки (региональные и федеральные);
- чистые налоги, поступающие в федеральный бюджет;
- чистые налоги, идущие в региональный бюджет;
- потребительские расходы, направляемые на приобретение товаров, произведенных другими регионами страны;
- потребительские расходы населения на покупку импортных товаров.

В ходе регионального экономического кругооборота следует учитывать инъекции, которые представляют собой поток денежных средств, направляемый на приобретение валового регионального продукта, не связанный с потребительскими расходами населения территорий на покупку региональных продуктов.

Как видно из схемы регионального кругооборота, инъекции складываются из следующих денежных потоков:

- инвестиционных расходов фирм, работающих на территории региона;
- расходов федеральных органов власти, связанных с приобретением региональных товаров и услуг;
- расходов региональных органов власти;

- поступлений денежных средств от экспорта региональных товаров;
- поступлений денежных средств от продажи товаров и услуг другим регионам страны.

Инъекции повышают совокупный спрос на территории региона, обеспечивая реализацию созданного валового регионального продукта, следовательно, улучшают экономическую ситуацию в регионе: стимулируют производство, сокращают безработицу, способствуют экономическому росту.

Как показал анализ, изъятия и инъекции в региональном экономическом кругообороте во многом зависят от следующих факторов:

- степени включения данного региона в территориальное разделение труда;
- ориентации экономики региона на мировой рынок, степени развития внешнеэкономической деятельности фирм, работающих на территории региона;
- уровня государственной поддержки данного региона со стороны федеральных и региональных органов власти;
- величины налоговых изъятий в федеральный и региональный бюджеты;
- склонности населения к покупке товаров, произведенных за пределами региона (импортных и отечественных);
- притока денежного капитала на финансовый рынок региона.

ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Результатом экономической деятельности региона является валовой региональный продукт (ВРП), который представляет собой сумму валовой добавленной стоимости, произведенной во всех отраслях экономики региона. Подсчет этого важнейшего экономического показателя системы национальных счетов на региональном уровне осуществляется с 1993 г. Вследствие весьма значительных региональных особенностей существуют большие различия значений ВРП на душу населения по территории страны. Отношение максимального значения этого показателя (Тюменская область) к минимальному (Республика Ингушетия) в 1996 г. составляло 21,3 раза¹.

Объем **валового внутреннего продукта** не равен сумме ВРП всех субъектов Российской Федерации, поскольку валовой внутренний продукт включает в себя **элементы**, которые невозможно распределить по регионам, а именно:

¹ Рассчитано по: Росийский статистический ежегодник. М., 1998. С. 58–59.

- расходы федерального бюджета в части затрат на оборону, на содержание федеральных органов исполнительной власти;
- услуги банков, которые осуществляют финансовое посредничество на территории всей страны, вследствие чего трудно учесть его величину в отдельном регионе;
- объем экспорта и импорта товаров;
- сумму налогов на импорт и субсидии на импорт;
- субсидии на продукты, выплачиваемые из федерального бюджета и передаваемые по каналам отраслевых министерств и ведомств.

СОВОКУПНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ СПРОС

Совокупный региональный спрос — это сумма расходов на региональном рынке товаров и услуг всех субъектов экономики: домашних хозяйств, фирм, включая иностранные, федеральных и региональных органов власти. Он включает также: потребительские расходы населения региона; инвестиционные расходы региональных фирм; потребительские расходы населения других регионов на приобретение товаров и услуг, произведенных в данном регионе; инвестиционные расходы фирм других регионов, осуществленные на территории данного региона; поступления от экспорта.

СОВОКУПНОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупное предложение в регионе обеспечивается реальным валовым региональным продуктом, представленным для продажи. Совокупное предложение означает доходы тех экономических субъектов, которые принимали участие в создании ВРП.

Совокупный спрос в стране представляет собой суммарный совокупный региональный спрос, увеличенный на объем расходов на товары и услуги, которые не имеют территориальной локализации (банковские услуги, оборона и пр.). Совокупное предложение — это суммарное совокупное региональное предложение, увеличенное на объем валового продукта, производство которого также не локализовано территориально.

Таким образом, **ВРП, совокупный региональный спрос и совокупное региональное предложение можно определить как составные части соответственно ВВП, совокупного спроса и совокупного предложения.** Поэтому региональные особенности, воздействуя на региональные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, влияют и на макроэкономические величины совокупного спроса и совокупного предложения.

Анализ регионального экономического кругооборота дает возможность определить элементы саморегулирования и саморазвития региональной экономики.

Региональный экономический кругооборот находится в равновесии при следующих условиях.

Первое. **Суммарная величина доходов**, полученных домашними хозяйствами региона в качестве платы за экономические ресурсы, должна быть **равна валовому региональному продукту**, так как в данном случае достигается его полная реализация. Поскольку региональная экономика представляет более открытую систему, чем национальная экономика, постольку это условие в регионе трудно достижимо.

Второе. На региональном рынке товаров и услуг **совокупный спрос должен быть равен совокупному предложению**. Совокупный спрос в регионе представляет собой сумму расходов, произведенных всеми субъектами: домашними хозяйствами, фирмами, федеральными и региональными органами власти, другими регионами и зарубежными участниками рынка. Совокупное предложение означает совокупный региональный продукт, представленный территориальными фирмами, после реализации которого формируется поток доходов.

Третье. **Сбережения**, осуществляемые населением региона, **должны быть равны инвестициям**. Это условие трудно достижимо на практике, поскольку часть сбережений уходит на покрытие дефицита государственного, федерального и регионального бюджетов. Кроме того, возможен отток капитала из региона в другие, более привлекательные с точки зрения прибыльности и надежности регионы или за границу. В любом случае успешная реализация этого требования зависит от следующих факторов: степени доходности реального сектора экономики по сравнению с доходностью финансового рынка; общего состояния финансового рынка и его равномерного размещения по территории страны; степени инвестиционной привлекательности региона; уровня заимствований на региональном финансовом рынке со стороны региональных и местных органов власти; величины инвестиционных вливаний со стороны регионального и федерального бюджета.

Четвертое. **Денежные изъятия** из регионального экономического кругооборота, неизбежные в ходе экономической деятельности, **должны быть уравновешены денежными инъекциями**, увеличивающими совокупный спрос на региональном товарном рынке, что способствует реализации ВРП. В случае их несовпадения образуются регионы, где

изъятия из регионального кругооборота больше, чем инъекции. По мере нарастания этой тенденции они превращаются в депрессивные регионы, которые требуют дополнительной поддержки совокупного регионального спроса для стимулирования региональной экономики. Территориальные образования, где инъекции больше изъятий, наоборот, характеризуются более привлекательной экономической картиной, поскольку в регионе стимулируется производство и занятость на основе повышенного совокупного спроса.

Исходя из этого можно в формализованном виде представить условия равновесия региональной экономики:

$$\text{Изъятия} = \text{Инъекции}, \quad (1)$$

или:

$$S + T_{\phi} + T_p + C_x + C_p = I + G_{\phi} + G_p + X_s + X_p, \quad (2)$$

где S – сбережения населения региона;
 T_{ϕ} – чистые налоги, направляемые в федеральный бюджет;
 T_p – чистые налоги, поступающие в региональный бюджет;
 C_x – потребительские расходы, направляемые на приобретение импортных товаров;
 C_p – потребительские расходы на приобретение товаров, произведенных другими регионами страны;
 I – инвестиционные расходы фирм, работающих на территории региона;
 G_{ϕ} – расходы федеральных органов власти, связанные с приобретением региональных товаров и услуг;
 G_p – расходы региональных органов власти;
 X_s – поступления денежных средств от экспорта;
 X_p – поступления денежных средств от продажи товаров и услуг другим регионам страны.

Формула (2) может быть преобразована следующим образом:

$$S + (T_{\phi} - G_{\phi}) + (T_p - G_p) = I + (X_s - C_x) + (X_p - C_p). \quad (3)$$

ФАКТОРЫ, УЛУЧШАЮЩИЕ ПОЛОЖЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Исходя из этой формулы можно представить факторы, улучшающие положение дел в регионе:

- повышение инвестиционных расходов фирм (I);
- положительное сальдо экспорта и импорта ($X_s - C_x$);
- положительное сальдо ввоза и вывоза товаров в другие регионы ($X_p - C_p$);
- превышение федеральных расходов на поддержку региона над федеральными налогами ($T_{\phi} - G_{\phi}$);
- сокращение дефицита регионального бюджета ($T_p - G_p$).

Как видно из анализа, **состояние региональной экономики** зависит от внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) факторов.

К внутренним факторам относятся: позитивные намерения предприятий региона, состоящие в повышении производства товаров и услуг; стремление населения больше потреблять товаров, произведенных внутри региона; намерения региональных органов власти стимулировать региональную экономику за счет государственных расходов.

Внешние факторы, улучшающие положение региональной экономики: степень включения региональной экономики в территориальное разделение труда; ориентированность региона на производство экспортной продукции; намерение федеральных органов власти стимулировать региональную экономику.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Регионы представляют собой звено в территориальном разделении труда и системе межрегиональных связей, поэтому регион является более открытой системой, чем национальная экономика. Чем в большей степени регион вовлечен в территориальное разделение труда, тем более открытым является его экономика. Это приводит к следующим особенностям регионального положения.

Прежде всего вполне закономерны значительные расхождения изъятий и инъекций в экономическом кругообороте продуктов и доходов на уровне региона. Далее, существует несоответствие совокупного регионального продукта, произведенного в регионе, и стоимости ресурсов, потраченных на его производство, поскольку валовой региональный продукт отражает место региона в территориальном разделении труда. Кроме этого, для региона характерны межотраслевые диспропорции вследствие специализации региона на производстве определенных видов продукции.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

Реакцию региональной экономики на изменение эндогенных и экзогенных расходов характеризует инвестиционный мультипликатор. Он показывает, во сколько раз увеличиваются региональные доходы при изменении на одну денежную единицу какого-либо компонента совокупного регионального спроса.

Инвестиционный мультипликатор (K) равен:

$$K = 1 / (1 - (e - m)(1 - t)), \quad (4)$$

где e — предельная склонность к потреблению в регионе;
 m — предельная склонность к покупке товаров, произведенных за пределами региона;
 t — ставка пропорционального налога.

Региональный инвестиционный мультипликатор количественно определяет меру реакции регионального суммарного дохода на изменение внешних и внутренних факторов, что позволяет оценить общее влияние изменений компонентов регионального совокупного спроса на валовой региональный продукт.

Для региона характерна меньшая величина инвестиционного мультипликатора вследствие более открытого характера региональной экономики и соответственно большей склонности населения региона приобретать товары, произведенные за его пределами. Этот факт исключительно важен для экономической политики, так как в практическом плане он означает следующее.

Во-первых, меньшее значение регионального мультипликатора свидетельствует о том, что **у региона и национальной экономики существует разная степень реакции** на изменение экзогенных и эндогенных факторов: у национальной экономики большая мера реагирования, чем у регионов.

Во-вторых, **экономика региона более устойчива** к изменению колебаний хозяйственной конъюнктуры по сравнению с экономикой страны в целом. Это означает, что в условиях переходной экономики, отличающейся неустойчивостью и частой сменой экономической ситуации, пространство служит фактором, смягчающим перепады экономической конъюнктуры, что обеспечивает стабильность национальной экономики.

В-третьих, **стремление регионов к самоизоляции** продиктовано желанием **усилить мультипликационный эффект**, поскольку в этом случае снижается склонность населения региона к покупке товаров, произведенных за его пределами, вследствие чего повышается значение мультипликатора. Однако обособление региона от национальных связей в результате центробежных тенденций усиливает неустойчивый характер развития региона.

В-четвертых, небольшое значение мультипликатора означает, что **с помощью более значительных расходов** можно вызвать стимулирующее воздействие на экономику региона. Это служит подтверждением того, что региональное развитие нуждается в поддержке со стороны не только региональных бюджетов, но и федерального бюджета.

Кроме того, низкое значение мультипликатора должно компенсироваться большей величиной денежных поступлений из других регионов страны. Это свидетельствует о необходимости углубления территориального разделения труда.

Таким образом, регион представляет собой часть единого народнохозяйственного комплекса, поэтому **социально-экономическая природа национальной и региональной экономики одна и та же**. Она проявляется в однородности и общности экономических процессов, протекающих на территории страны и ее регионов.

Региональная экономика не может существовать без связей, превращающих ее в звено национальной экономики. Поэтому формирование внутреннего регионального рынка предполагает тенденцию к интеграции его в единый национальный рынок.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие науки изучают понятие «регион»? С каких позиций?
2. Каковы взаимосвязи региональной и национальной экономики?
3. Назовите системные признаки региона.
4. В чем особенности субъектов региональной экономики по сравнению с национальной экономикой?
5. Опишите региональный кругооборот продуктов и доходов.
6. Что представляют собой инъекции и изъятия из регионального кругооборота?
7. Что такое валовой региональный продукт?
8. Охарактеризуйте условия равновесия региональной экономики.
9. В чем состоит суть действия регионального инвестиционного мультипликатора?

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА ПРОЯВЛЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

ТЕМА 19

Развитие экономики России находится под влиянием общих закономерностей макроэкономического равновесия и многообразных региональных особенностей, которые ослабляют или усиливают действие общеэкономических тенденций либо видоизменяют их. Из этих двух факторов решающая роль принадлежит общим закономерностям макроэкономического равновесия; поскольку именно они порождены объективно сложившимся уровнем развития производительных сил и производственных отношений переходной экономики.

Рассмотрим **региональный срез макроэкономического развития** на примере территориального состояния товарного рынка, финансового сектора и рынка труда, а также специфики территориального проявления макроэкономических закономерностей.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Реальный сектор экономики в значительной степени подвержен воздействию региональных особенностей. Это объясняется тем, что совокупный спрос и совокупное предложение зависят от естественных условий хозяйствования, регионального уровня развития производительных сил и производственных отношений, воздействие которых зачастую разнонаправленно. Так, с одной стороны, более высокий уровень развития производительных сил в регионе приводит к большему совокупному предложению, что влияет на цены в сторону их снижения. С другой стороны, он стимулирует совокупный спрос, вызывая тенденцию к повышению цены.

В зависимости от преобладания тех или иных факторов в регионах наблюдается и различная динамика показателей, отражающих состояние реального сектора. В силу этого развитие рынка товаров и услуг характеризуется существенным увеличением неравномерности и дифференциации по территории страны.

Степень разброса значений определенного признака по регионам характеризуется коэффициентом вариации. Чем он выше, тем больше колебания значений признака по районам. Поэтому, основываясь на коэффициенте вариации, можно оценить, в каком направлении идет экономическое развитие различных территорий страны: в направлении сближения их по уровню развития (если коэффициент вариации снижается) или в направлении увеличения их различий и неоднородности (если коэффициент вариации повышается).

Расчет коэффициента вариации, проведенный в результате сплошного наблюдения всех регионов страны, позволяет вывести следующие **территориальные закономерности развития реального сектора экономики.**

УСИЛЕНИЕ НЕРАВНОМЕРНОСТИ

Прежде всего налицо значительное возрастание неравномерности экономического развития реального сектора по территории страны, что выразилось в возрастании коэффициента вариации по таким показателям, как:

- валовой региональный продукт на душу населения. Коэффициент вариации данного признака имеет тенденцию к увеличению и составлял 31,1% в 1996 г.;

- индекс физического объема промышленной продукции, коэффициент вариации которого за время реформ существенно возрос (с 1,4% в 1991 г. до 19,2% в 1997 г.), что свидетельствует об увеличении территориальных различий по глубине экономического спада;

- объем промышленной продукции на душу населения, диапазон колебаний которого за 1985–1996 гг. повысился с 12,5 до 33,9%;

- ввод в действие основных фондов: коэффициент вариации этого признака неуклонно увеличивался начиная с 1975 г. и составлял 78,5% в 1996 г.;

- уровень рентабельности промышленных предприятий, диапазон колебаний которого увеличился с 15,6% в 1992 г. до 32,1% в 1995 г.;

- инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения. Разброс значений этого признака по территории страны был достаточно высоким в дореформенный и послереформенный периоды: в 1985 г. коэффициент вариации данного показателя был равен 32,8%, а в 1996 г. увеличился до 41,5%, что говорит о существенной неоднородности инвестиционного процесса по территории страны;

- объем инвестиций от иностранных инвесторов на душу населения крайне неравномерно распространен по территории страны. При этом

он отличается значительной концентрацией в пределах определенной территории. Так, в 1992 г. наибольший объем иностранных инвестиций был сосредоточен в Северном регионе (45%), но с 1995 г. Центральный регион вышел на первое место по данному показателю. В 1997 г. в данном регионе был сосредоточен 71,1% всех иностранных инвестиций в Россию¹;

■ розничный товарооборот на душу населения. Амплитуда колебаний данного показателя в дорыночный период (1970—1991 гг.) неуклонно сокращалась (с 18,1 до 11,8%). Начиная с 1992 г. диапазон вариации розничного товарооборота по территории страны имеет тенденцию к росту: в 1997 г. его значение равно 33,3%;

■ объем платных услуг на душу населения. Коэффициент его вариации увеличился с 20,8% в 1990 г. до 34,2% в 1996 г., что свидетельствует о неравномерной картине развития сферы услуг.

ЭЛЕМЕНТЫ ВЫРАВНИВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Развитие реального сектора характеризуется и выравниванием отдельных его показателей. Прежде всего это относится к такому важнейшему индикатору, как индекс потребительских цен. За 1992—1997 гг. произошло значительное снижение диапазона вариации данного признака: с 15,7 до 2,0%. Этот факт весьма показателен, поскольку он свидетельствует о том, что экономическое пространство России едино. Существенный разброс цен по территории страны стимулирует межотраслевой и межтерриториальный перелив капитала, что в долгосрочном периоде приводит к выравниванию уровня цен в территориальном разрезе. Примечательно, что параллельно с этим сокращаются различия между регионами по показателям, характеризующим состояние сферы торговли, а именно: стоимость основных фондов торговли и общественного питания на одного жителя, товарные запасы в розничной торговле на душу населения.

ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК

Денежный рынок отличается значительно меньшей территориальной локализацией по сравнению с реальным сектором, поэтому он менее подвержен влиянию региональных факторов. Денежные агрегаты являются активом, обладающим идеальной ликвидностью, поэтому существует возможность быстрой реализации дан-

¹ Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 345—347; 1998. С. 710—711.

ного ресурса, что обеспечивает высокую степень реакции рынка на изменение определяющих его факторов. Межрегиональный перелив капитала из областей, где низкие процентные ставки, в регионы, где они высокие, приводит к выравниванию оптовых процентных ставок по территории страны (ставка МБК, ставка ГКО).

В пределах такой основной тенденции **денежный рынок** подвержен **определенным территориальным особенностям**. Они проявляются в следующем:

спрос на деньги имеет значительную дифференциацию; по регионам страны такое положение складывается вследствие разного уровня валового регионального продукта, что приводит к территориальной неравномерности денежных доходов населения. Косвенно об этом свидетельствует возрастающий коэффициент вариации денежных доходов на душу населения: диапазон колебаний данного показателя возрос с 16,2% в 1985 г. до 29,0% в 1996 г.;

предложение денег весьма неопределенно из-за неравномерности развития банковской системы по территории страны, разного соотношения наличности к депозитам, которым характеризуется небанковский сектор регионов, а также различной нормы фактического резервирования коммерческих банков.

Таким образом, региональные особенности противоречиво влияют на денежный рынок. С одной стороны, они определяют **множественность процентных ставок** и их территориальную дифференциацию, которая формируется под влиянием массы региональных факторов, а именно: риска вложений, инфляционных ожиданий, надежности заемщика, налогового бремени, инвестиционной привлекательности региона и пр. С другой стороны, значительная мобильность денежного ресурса, отсутствие экономических барьеров обуславливают **тенденцию к выравниванию процентных ставок по территории страны**. В первую очередь такое выравнивание касается оптовых процентных ставок, а затем уже розничных процентных ставок.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

С точки зрения развития инфраструктуры **финансовый рынок** отличается сокращением территориальной неравномерности. Так, коэффициент вариации по такому показателю, как количество действующих кредитных организаций и их филиалов на 100 тыс. человек с 1996 по 1998 гг., снизился с 23,2 до 17,6%. Однако **значительно увеличилась неравномерность депозитно-кредитной деятельности** банковской системы по регионам страны, о чем сви-

детельствует возрастание коэффициента вариации таких характеристик деятельности банков, как:

- средний размер вклада, диапазон колебаний которого увеличился с 10,3% в 1985 г. до 18,0% в 1995 г.;

- размер вклада на душу населения, при этом амплитуда колебаний данного показателя возросла с 52,5% (на 1 декабря 1996 г.) до 74,0% (на 1 июля 1998 г.);

- долгосрочные кредиты банков на 100 тыс. человек, вариация которых поднялась с 26,4% в 1992 г. до 74,2% в 1997 г.;

- краткосрочные кредиты банков на 100 тыс. человек, диапазон колебаний которых увеличился с 38,5% в 1992 г. до 100,0% в 1997 г.

Остается очень высоким коэффициент вариации такого показателя, как прирост сбережений во вкладах, госзаймах, сертификатах и покупке валюты — 63,9%.

Существенная **неравномерность в развитии банковской системы** по территории страны, сосредоточение инфраструктуры рынка в Центральном регионе обусловили и другие сопряженные с этим **закономерности**:

- концентрация краткосрочных сделок в центре страны, поскольку рынки краткосрочных операций (валютный, МБК, ГКО) поляризуются в данном регионе;

- территориальная диспропорциональность в развитии биржевой деятельности, когда в Центральном регионе сосредоточено 86,4% биржевого оборота¹;

- значительные различия в кредитной обеспеченности по регионам, вследствие чего возникает острая нехватка кредита во многих регионах страны;

- существенная территориальная дифференциация сбережений в руках у населения. Так, наибольший прирост сбережений во вкладах, госзаймах, сертификатах и покупке валюты в 1997 г. наблюдался в Москве — 52,7%, а наименьший — в Агинском Бурятском автономном округе — 0,4%²;

- концентрация краткосрочных операций в центре страны и вытеснение последними долгосрочных операций в данном регионе, несмотря на благоприятный инвестиционный климат;

- возрастание значения ценных бумаг территориальных органов власти.

Таким образом, развитие финансового рынка в территориальном разрезе весьма противоречиво. Несмотря на большую мобильность ре-

¹ Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 667.

² Российский статистический ежегодник. М., 1998. С. 218.

сурсов, **финансовый рынок характеризуется существенными территориальными диспропорциями** и значительной концентрацией денежного капитала и обслуживающей его инфраструктуры в Центральном регионе страны. Это приводит к **нарушению ключевой макроэкономической функциональной закономерности**, поскольку **нарастает территориальная обособленность развития товарного и денежного рынков**. В результате затрудняется связь между ними, что в значительной степени мешает достижению функционального единства экономики. На практике этот факт означает, что денежно-кредитное регулирование не является результативным, поскольку монетарный импульс, осуществленный в денежной сфере, не оказывает воздействия на реальный сектор вследствие их территориального несовпадения. Частично это объясняет, почему неоднократные попытки центрального банка стимулировать экономику снижением ставки рефинансирования не привели к желаемому росту инвестиций и объема производства.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА

Становление регионального рынка труда происходит в особо сложных условиях, что обусловлено комплексом причин.

1. **Низкой мобильностью** такого производственного фактора, как рабочая сила, в силу чего рынок труда отличается негибкостью, а в его пределах имеет место общее и структурное несоответствие спроса на рабочую силу и предложения труда.

2. **Слабой организованностью субъектов рынка труда** в переходной экономике, которая проявляется в незначительном развитии профсоюзного движения, а также объединений предпринимателей.

3. **Недостаточной информированностью работников** о состоянии спроса и предложения на рынке труда, что затрудняет принятие оптимальных решений.

В силу названных условий затруднен процесс «голосования ногами» со стороны наемных работников, вследствие чего структура рынка труда не отвечает принципам совершенной конкуренции, а тяготеет к несовершенному ее типу, что влияет на уровень заработной платы и безработицы.

В условиях кризиса крупной промышленности и нарушения межрегиональных связей, повышения независимости социально-экономического развития регионов централизованный рынок труда исчезает и усиливается обособленность региональных трудовых рынков.

Развитие рынка труда характеризуется повышением территориальной неоднородности по таким показателям, как:

■ денежные доходы на душу населения, размах вариации которых увеличился с 16,2% в 1985 г. до 29,0% в 1996 г.;

■ среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций: с 1970 по 1991 гг. коэффициент вариации этого признака существенно не менялся и был в пределах 18–19%. Однако начиная с 1992 г. произошел значительный рост диапазона колебаний данного показателя и в 1997 г. он был равен 30,7%.

Помимо этого, для всех регионов (кроме Калининградской области) характерно сокращение численности наличного населения к 1996 г.¹ За 1992–1995 гг. уменьшился естественный прирост населения во всех регионах, кроме Центрально-Черноземного, Северо-Кавказского и Калининградской области². Кроме того, рынок труда характеризуется сокращением занятости населения. При этом коэффициент вариации уровня зарегистрированной безработицы значительно понижился: с 41,4% в 1992 г. до 28,5% в 1995 г. Снижение коэффициента вариации на фоне неуклонного увеличения уровня безработицы демонстрирует факт территориального выравнивания негативной тенденции, а именно: сокращение занятости населения по регионам страны.

Таким образом, состояние товарного, денежного рынков и рынка труда позволяет констатировать **территориальную асимметрию** в размещении указанных типов рынков. Это проявляется в **неодинаковой территориальной концентрации трудового, физического и денежного капитала** по территории страны и означает, что существуют **глубокие региональные диспропорции** в размещении: товарного сектора, финансового сектора и рынка труда — при котором растет их территориальное несовпадение. Усиливается концентрация финансового рынка в центре страны, в результате чего регионы лишаются источников денежного капитала. Отсутствие территориальной интеграции данных секторов затрудняет достижение макроэкономического равновесия национальной экономики.

КОРРЕЛЯЦИЯ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Для выяснения связей между основными экономическими параметрами в территориальном разрезе воспользуемся методами математической статистики. Установим **корреляционную связь** и представим зависимость коэффициента вариации какого-либо макроэкономического признака от других экономических индикаторов, т.е. построим систему корреляционных связей.

¹ Регионы России. Т. 2. С. 465–466.

² Там же. С. 468–469.

Показателем меры связи между зависимыми друг от друга величинами служит **коэффициент корреляции**, который находится в пределах от -1 до $+1$. В случае линейной функциональной зависимости между переменными величинами коэффициент корреляции равен $+1$ (при прямой связи), -1 (при обратной). В ситуации отсутствия зависимости данный показатель равен 0 . Чем ближе коэффициент корреляции к единице, тем теснее связь между признаками. При положительной корреляции значение коэффициента находится в пределах от 0 до $+1$, при отрицательной корреляции — от 0 до -1 . Таким образом, коэффициент корреляции характеризует степень приближения связи между случайными величинами к линейной функциональной зависимости.

Значения макроэкономических параметров (индекса потребительских цен, темпа экономического роста, уровня общей безработицы, величины валового регионального продукта) для 12 регионов страны позволяют рассчитать тесноту связи между данными индикаторами и определить **закономерности макроэкономического равновесия в региональном разрезе**. Полученные коэффициенты корреляции сведены в табл. 19.1.

Таблица 19.1

Коэффициенты корреляции основных макроэкономических параметров в территориальном разрезе*

Макро-экономические параметры	ВРП на душу населения		Индекс физического объема промышленной продукции			Индекс потребительских цен			Уровень общей безработицы		
	1994 г.	1995 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Валовой региональный продукт на душу населения	-	-	0,66	0,65	0,53	0,36	-0,36	0,27	-0,05	-0,29	-0,53
Индекс физического объема промышленной продукции (1990 г. = 100%)	-	-	-	-	-	0,01	0,03	0,56	-0,38	-0,25	-0,44
Индекс потребительских цен (в процентах к декабрю прошлого года)	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,39	-0,04	-0,58
Уровень общей безработицы	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

* Рассчитано по: Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 626, 674. Регионы России. Т. 1. С. 370–372, 440–442.

Анализ полученных данных позволяет сделать определенные выводы.

Первое. Существует отрицательная корреляционная связь между индексом физического объема промышленного производства и уровнем общей безработицы (коэффициент корреляции равен $-0,44$ в 1996 г.). Это позволяет судить о том, что в территориальном разрезе проявляется основная макроэкономическая закономерность: **чем больше объем производства в регионе, тем меньше величина безработицы.** Таким образом, те регионы, для которых характерна меньшая величина спада и больший индекс физического объема промышленной продукции, отличаются и меньшим значением безработицы.

Второе. Интересна динамика коэффициента корреляции индекса физического объема промышленного производства и индекса потребительских цен. Если в 1994 и в 1995 гг. связь между ними была близкой к нулю, то в 1996 г. уровень корреляционной зависимости стал равен $0,56$. Это говорит о том, что в региональном разрезе стала проявляться еще одна макроэкономическая закономерность: **чем меньше глубина экономического спада и больше индекс физического объема промышленного производства в регионе, тем выше индекс потребительских цен.** Данный вывод вполне закономерен, поскольку больший объем промышленного производства обеспечивает большую величину денежных доходов и соответственно расходов населения региона, что и приводит к росту потребительских цен.

Третье. Индекс потребительских цен и уровень общей безработицы связаны обратной корреляционной зависимостью. Коэффициент корреляции между данными индикаторами в 1996 г. был равен $-0,38$. Это вполне объяснимо, поскольку больший спад и высокий уровень безработицы сопровождаются меньшими денежными доходами населения, в силу чего в регионе ниже уровень цен.

ВЗАИМОСВЯЗИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ

В целом можно отметить, что в территориальном разрезе корреляционная связь между отдельными макроэкономическими индикаторами неустойчива и характеризуется весьма значительными колебаниями. Это относится к корреляционной зависимости между индексом потребительских цен и уровнем безработицы, индексом потребительских цен и индексом физического объема промышленной продукции. Подобные факты объясняются переходным характером экономических отношений, трансформаци-

ей координационных механизмов экономической деятельности, что порождает неустойчивость хозяйственной системы, нерациональность и противоречивость экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Итоговой характеристикой экономической деятельности региона является валовой региональный продукт. Важность этого показателя определяется тем, что от реализации ВРП зависит поток денежных доходов и благосостояние населения региона. ВРП определяет величину совокупного регионального предложения на рынке товаров и услуг, поэтому воздействует и на другие макроэкономические показатели: индекс физического объема промышленного производства, индекс потребительских цен, уровень общей безработицы. Вследствие этого весьма интересным представляется рассмотрение интенсивности воздействия ВРП на макроэкономические индикаторы.

Во-первых, существует **устойчивая положительная корреляционная связь валового регионального продукта на душу населения и индекса физического объема промышленного производства**. Таким образом, чем больше валовой региональный продукт в регионе, тем значительней индекс физического объема промышленного производства, следовательно, меньше глубина экономического спада.

Во-вторых, зависимость валового регионального продукта и индекса потребительских цен либо отрицательная, либо незначительная. Таким образом, **большой объем валового регионального продукта в регионе не оказывает существенного влияния на уровень инфляции**. Это объясняется тем, что увеличение ВРП приводит к росту регионального производства товаров и услуг, что соответственно повышает совокупное предложение и положительно воздействует на состояние потребительского рынка, сдерживая рост цен.

В-третьих, уровень общей безработицы и ВРП находятся в обратной корреляционной зависимости. Это позволяет констатировать факт, что **рост ВРП отражает расширение занятости населения региона**.

Таким образом, корреляционная связь между ВРП и макроэкономическими показателями в территориальном разрезе позволяет констатировать, что **в основе региональной политики должно находиться всемерное стимулирование совокупного предложения**, а значит, производство валового регионального продукта, поскольку это позволяет решить комплекс проблем. С одной стороны, реализация валового регионального продукта обеспечивает денежные доходы населения региона, поэтому увеличивает его благосостояние. С другой стороны, ВРП определяет совокупное предложение в регионе, следовательно, имеет

решающее значение для достижения «магического треугольника» целей: стимулирования промышленного производства, обеспечения полной занятости, сокращения темпов роста цен.

Как известно, кейнсианское направление экономической теории исходит из того, что макроэкономические параметры и прежде всего величина валового национального продукта во многом определяются тем, насколько население страны склонно к сбережению и к потреблению. В частности, теория Дж.М. Кейнса утверждает, что чем больше склонность населения к потреблению, тем значительнее совокупный спрос и больше величина валового национального продукта.

Однако исследования корреляционной связи между склонностью населения регионов России к потреблению и валовым региональным продуктом приводит к парадоксальным выводам.

Примечательно, что регионы, для которых характерна повышенная склонность населения к потреблению, имеют более существенный спад производства. Так, наибольшие расходы населения на покупку товаров и оплату услуг (в процентах к объему денежных доходов) существовали в 1996 г. в Калининградской области, Северо-Западном и Центральном районах (79,6, 77,0 и 73,9% соответственно). Вместе с тем эти регионы имели наиболее значительный спад реального производства, проявляющийся в более низком значении индекса производства промышленной продукции (32, 35, 35% соответственно). Этому есть важное обоснование. Региональная экономика является более открытой системой, чем национальная экономика, вследствие чего население региона приобретает больше товаров, произведенных за его пределами. *Поэтому стимулирование потребительского спроса существенно не влияет на экономический рост, в связи с чем на региональном уровне политика стимулирования совокупного спроса несколько ограничена, на первый план выступает политика стимулирования совокупного предложения.*

С этой целью рассмотрим корреляционную зависимость совокупного регионального предложения, показателем которого является валовой региональный продукт на душу населения, от различных сторон деятельности региональной экономики и выведем **закономерности формирования валового регионального продукта.**

Первая закономерность. Существует отрицательная связь ВРП с приростом сбережений населения во вкладах, госзаймах и покупке валюты, что подтверждает тот факт, что чем больше у населения данного региона склонность к сбережению, тем меньше значение ВРП. Это объясняется тем, что отток денежных средств на финансовый рынок сокращает потребительские расходы, что вызывает падение

выручки от реализации ВРП. Финансовый рынок благоприятно воздействует на реальный сектор, если он активно превращает сбережения в инвестиции, что весьма проблематично, поскольку норма доходности на финансовом рынке намного больше, чем доходность реального сектора экономики. Поэтому деньги направляются на финансовый рынок и бесконечно долго прокручиваются финансовыми посредниками в различных его секторах с целью получения сверхприбыли. Кроме того, большая часть сбережений уходит на покупку валюты, что никоим образом не стимулирует производство. Например, в 1995 г. на покупку валюты направлялось 34% денежных доходов населения Центрального района. Наименьшее значение этого показателя в Северном регионе – 3,5%.

Однако существуют и специфические региональные причины, объясняющие, почему повышенная склонность к сбережению в современных условиях не способствует росту ВРП. Финансовый рынок региона является наименее территориально локализованным сектором региональной экономики вследствие большой мобильности и ликвидности активов, обращающихся в его пределах. В результате этого поток денежных средств, направляемый населением региона на сбережения, уходит за пределы региона. Ситуация еще более осложняется тем, что инфраструктура финансового рынка развита крайне неравномерно, вследствие чего происходит отток денежного капитала из других регионов страны в Центральный, где на 1 июня 1998 г. действовало 49,9% всех кредитных организаций¹. Эти явления усугубляют отрыв реального сектора экономики от сбережений у населения региона. Поэтому одним из важнейших направлений регионального компонента макроэкономического регулирования должно стать более равномерное распределение денежного капитала по территории страны. Это требует всемерного развития инфраструктуры финансового рынка, увеличения сети региональных банков, повышения степени доходности реального сектора экономики и инвестиционной привлекательности регионов.

Вторая закономерность. Поскольку существует отрицательная корреляционная связь между ВРП и склонностью к сбережению, то можно предположить, что большая склонность к потреблению жителями региона приведет к более значительной величине ВРП. Однако это предположение не оправдывается, поскольку чем выше расходы людей на покупку товаров и оплату услуг (в процентах к объему денеж-

¹ Бюллетень банковской статистики. 1998. № 8 (63). С. 87–88.

ных доходов), тем меньше величина ВРП на душу населения (например, Калининградская область, Северо-Западный регион). Такая картина складывается отнюдь не случайно. Вследствие открытости региона значительное количество денежных средств уходит на покупку товаров, произведенных за его пределами. На практике это означает, что стимулирование потребления в регионе не приводит автоматически к росту ВРП. Необходимы дополнительные инъекции в экономическую систему региона со стороны других субъектов экономики, предъявляющих повышенный спрос на продукцию региона, которыми являются: население других регионов страны, федеральные органы власти, региональные органы власти, фирмы (региональные, национальные, зарубежные).

Это позволяет сделать важные выводы: регион может успешно функционировать только при активном развитии межрегиональных связей с другими районами и зарубежными партнерами. В противном случае затруднена реализация валового регионального продукта и, следовательно, снижается благополучие региона и национальной экономики в целом. Поэтому обреченными на провал представляются попытки администраций тех регионов, которые стремятся к региональному сепаратизму, созданию замкнутого регионального рынка, обслуживающего население только данного региона.

Третья закономерность. Существует положительная корреляционная связь между инвестициями в основной капитал и ВРП. Это свидетельствует о том, что политика стимулирования инвестиционного спроса на региональном рынке со стороны фирм, как региональных, так и национальных, весьма перспективна и приводит к существенному росту валового регионального продукта.

Четвертая закономерность. Корреляционная связь между кредитными вложениями в экономику и ВРП весьма неустойчива и имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о том, что кредитные вложения в современных условиях не оказывают значительного влияния на расширение объема регионального продукта. Эта тенденция дополняется рядом других особенностей:

- неустойчивой и уменьшающейся корреляционной связью краткосрочных кредитных вложений в экономику и ВРП;
- отсутствием корреляционной связи между долгосрочными кредитными вложениями и ВРП;
- близкой к нулю корреляцией между иностранными инвестициями и ВРП.

Пятая закономерность. Расходы бюджетов субъектов Российской Федерации и валовой региональный продукт находятся между со-

бой в тесной корреляционной зависимости, что свидетельствует о сильной взаимообусловленности этих показателей. С одной стороны, чем больше расходы бюджетов субъектов Российской Федерации, тем больше и ВРП, поскольку государственные расходы увеличивают совокупный спрос на региональном товарном рынке. С другой стороны, чем больше ВРП, тем больше величина пополнения бюджетов субъектов Российской Федерации, следовательно, у региональных органов власти больше возможности увеличивать свои расходы.

Шестая закономерность. Существует весьма значительная корреляционная связь между ВРП и объемом промышленной продукции, а также между ВРП и объемом платных услуг.

Седьмая закономерность. ВРП находится в тесной зависимости от различных показателей работы сферы обращения. Так, розничный товарооборот оказывает положительное воздействие на увеличение ВРП. Таким же образом взаимосвязаны ВРП и товарные запасы в розничной торговле, ВРП и стоимость основных фондов торговли и общественного питания.

Итак, исходя из корреляционного анализа, **решающими факторами, влияющими на формирование ВРП**, являются следующие:

- подъем промышленного производства в результате всемерного стимулирования инвестиционных расходов фирм;
- всемерное развитие межрегиональных связей, развитие отраслей промышленности, ориентированных на внешний для региона рынок;
- стимулирование кредитных вложений в экономику, как краткосрочных, так и долгосрочных;
- увеличение расходов бюджетов субъектов Российской Федерации, направляемых на поддержку региональной экономики;
- расширение сферы услуг;
- всемерное развитие сферы обращения.

Итак, на региональном уровне в качестве приоритета макроэкономического регулирования выходит политика, **направленная на всемерное стимулирование совокупного предложения**. Это означает: увеличение дотаций и сокращение налогов на предприятия со стороны региональных органов власти, действующих на территории региона; освоение и внедрение новых технологий; структурную перестройку экономики региона; воздействие на социально-экономические характеристики экономического поведения фирм, благоприятные экономические ожидания будущей конъюнктуры, что благотворно воздействует на фирмы в области расширения производства; поддержку малого предпринимательства, необходимую для существенного расширения пред-

ложения товаров потребительского и инвестиционного спроса. Региональные органы власти обладают необходимыми соответствующими рычагами: регулирование условий аренды, размещение региональных государственных заказов, предоставление льгот, бюджетные кредиты, конкурсы инвестиционных проектов и пр.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какова степень развития реального сектора экономики по регионам России?
2. Чем объясняется неравномерность развития реального сектора экономики по российским регионам?
3. Какие существуют элементы выравнивания развития реального сектора по территории страны?
4. Каков вклад регионов в основные макроэкономические показатели: ВВП, инвестиции в основной капитал, выпуск промышленной продукции?
5. В чем состоят особенности региональных денежных рынков?
6. В чем заключается специфика региональных рынков труда?
7. Какая взаимосвязь прослеживается между основными региональными экономическими показателями?

Следствием неоднородного экономического развития в территориальном разрезе является неодинаковая и достаточно разнообразная картина макроэкономического состояния регионов. Поэтому типология регионов зависит от характера проявления каждой макроэкономической ситуации.

В **основу классификации** регионов нами положена комбинация значений макроэкономических параметров в пределах региона:

- индекс физического объема промышленной продукции;
- величины общей безработицы;
- уровень инфляции, показателем которого является индекс потребительских цен.

ТИПЫ РЕГИОНОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Позиционирование регионов в системе макроэкономических индикаторов позволяет классифицировать регионы в зависимости от характера макроэкономической ситуации, сложившейся в данном регионе. При этом выделим следующие типы регионов.

Тип I — регионы, где макроэкономическая картина выглядит как: **«глубокий спад — высокая безработица — высокая инфляция»**. Это наиболее проблемные районы с точки зрения макроэкономической ситуации, поскольку региональное значение индекса потребительских цен, уровня общей безработицы — выше среднероссийского, а глубина спада — больше среднего значения по России. По состоянию на 1997 г. к таким регионам относились Северо-Западный и Северо-Кавказский. В условиях структурного кризиса значительный спад в Северо-Западном регионе связан с преобладанием конверсионных отраслей. Для Северо-Кавказского региона характерен значительный естественный прирост населения и самый низкий уровень городского населения, поэтому высока доля избыточного трудоспособного населения.

Тип II — **«глубокий спад — высокая безработица — низкая инфляция»**. К этому разряду относятся Дальневосточный, Волго-Вятский регионы и Калининградская область.

Дальневосточный регион отличается удаленностью от промышленных районов страны. Для него характерна преимущественно сырьевая направленность развития, конверсия оборонного производства, существенная безработица, вследствие чего значителен отток населения в европейскую часть страны. Глубокий спад в Волго-Вятском районе объясняется наличием старопромышленных областей, преобладанием отраслей оборонно-промышленного комплекса. Географическое положение Дальневосточного региона и Калининградской области, отличающееся близостью границы, способствует низким транспортным издержкам и большему совокупному предложению товаров и услуг, что сдерживает рост цен.

Такая макроэкономическая ситуация в названных регионах свидетельствует о возможности стимулирования полной занятости и не сопряжена с увеличением инфляции, что облегчает политику борьбы с безработицей.

Тип III — «глубокий спад — низкая безработица — низкая инфляция». К регионам подобного типа относятся Центральный и Уральский. Глубокий спад связан с преобладанием высокомилитаризованных, конверсионных отраслей, переживающих болезненный период стагнации. Тем не менее в регионах большая занятость населения, что обусловлено более высокой квалификацией рабочей силы, ее значительной мобильностью, переориентацией и переподготовкой, развитием малого предпринимательства и бизнеса. Расположение регионов в центре страны способствует большему совокупному предложению товаров и услуг, что сдерживает рост цен. Более низкая инфляция облегчает политику стимулирования экономического роста.

Тип IV — «меньший спад — высокая безработица — высокая инфляция». К этому типу относится Поволжский регион. С макроэкономической точки зрения положение региона несколько парадоксально, так как характеризуется более значительной безработицей, несмотря на меньший спад производства. Однако здесь более высокая инфляция, несмотря на то что одновременно имеет место существенная безработица.

Тип V — «меньший спад — высокая безработица — низкая инфляция». К данному типу относятся Северный, Восточно-Сибирский, Западно-Сибирский регионы.

Северный регион специализируется на производстве продукции добывающих отраслей. Он выгодно расположен территориально, поскольку имеет выход к Белому и незамерзающему Баренцеву морям и граничит с экономически развитыми странами — Финляндией и Норвегией.

Западно-Сибирский регион исключительно богат природными ресурсами, на его долю приходится более половины общего объема производства топливных ресурсов страны, около 90% электроэнергетики и черной металлургии. Для региона характерны развитые транспортные коммуникации, соединяющие Западную Европу с Дальним Востоком, Китаем и Восточной Азией.

Большая часть Восточно-Сибирского региона находится за Полярным кругом, почти вся его площадь расположена в зоне вечной мерзлоты. Значительная удаленность региона от других экономически развитых регионов ограничивает возможности использования рабочей силы.

Тип VI — «меньший спад — низкая безработица — высокая инфляция». К этому типу относится Центрально-Черноземный регион. Этот индустриально-аграрный регион характеризуется большей занятостью трудовых ресурсов и меньшей глубиной спада. Однако для региона типична и более высокая инфляция.

Вполне естественно, что **позиция регионов** в системе макроэкономических параметров может изменяться. Динамичным показателем здесь является индекс потребительских цен: на протяжении 1993—1997 гг. отмечались значительные колебания этого показателя (ниже и выше среднероссийского уровня). Наиболее стабильными показателями в территориальном плане являются уровень общей безработицы и индекс объема промышленной продукции, характеризующий глубину спада.

Вследствие разной макроэкономической ситуации **не может быть однотипной макроэкономической политики в каждом отдельно взятом регионе.** Используя предложенную типологию регионов, представим соответствующую ей систему приоритетных целей макроэкономической политики в зависимости от типа региона.

ТИПЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Региональную экономическую политику можно подразделить на следующие типы.

Тип I — региональная политика, характерная для регионов, где более глубокий спад, высокая безработица и значительный уровень инфляции (Северо-Западный, Северо-Кавказский регионы). Для этих районов необходимо найти **компромиссное решение магического треугольника целей:** стимулирование экономического роста, увеличение занятости и сдерживание роста цен. Это наиболее сложный тип политики, требующий особенно тщательной увязки с макроэкономической политикой на уровне Федерации.

Тип II — региональная политика, преследующая две цели. В зависимости от характера ориентиров региональное регулирование может:

1) способствовать реализации взаимодополняющих целей: стимулирование экономического роста и обеспечение полной занятости. Этот непротиворечивый тип регулирования характерен для Дальневосточного, Волго-Вятского регионов и Калининградской области;

2) преследовать две альтернативные, взаимоисключающие цели. Они могут быть двух разновидностей:

■ стимулирование экономического роста и антиинфляционная политика;

■ стимулирование полной занятости и сдерживание цен (Поволжский регион).

Тип III — региональная политика, преследующая одну макроэкономическую цель. В зависимости от характера цели регулирование может быть направлено:

1) на стимулирование экономического роста (Центральный и Уральский регионы);

2) стимулирование полной занятости (Северный, Восточно-Сибирский, Западно-Сибирский регионы);

3) антиинфляционную политику (Центрально-Черноземный регион).

Тип IV — нейтральная региональная политика, применимая для регионов, где все макроэкономические индикаторы выглядят более благоприятно по сравнению со средними по России.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Весьма интересным представляется анализ экономической политики, проводимой региональными органами власти. Наибольшее влияние на макроэкономическую ситуацию оказывают следующие составляющие регионального экономического регулирования: инвестиционная политика; финансовая деятельность региональных органов власти (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий).

В 1997—1998 гг. произошел бурный рост законодательной активности во многих регионах, где были избраны новые органы региональной власти. Оценим инвестиционную политику регионов в зависимости от законодательной деятельности, определяющей юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства. При этом воспользуемся результатами экспертной оценки, в которой учитывались как

федеральные, так и региональные законы, нормативные акты и документы, непосредственно регулирующие инвестиционную деятельность или затрагивающие ее косвенно¹. Исходя из результатов исследования определим инвестиционный рейтинг укрупненных регионов. **Наиболее льготный законодательный режим** для инвестирования имеется в Калининградской области, Северо-Западном, Северном, Северо-Кавказском, Центральном, Центрально-Черноземном регионах. **Наименее льготный законодательный режим** для инвесторов отмечается в Дальневосточном, Поволжском, Восточно-Сибирском, Волго-Вятском, Западно-Сибирском, Уральском регионах.

Результаты исследования дают **обобщенную картину финансовой деятельности региональных органов власти**. Она позволяет разбить регионы на две группы.

Первая — регионы, где **финансовая деятельность** региональных органов власти **наименее проблемная**: Калининградская область, Центральный, Центрально-Черноземный, Западно-Сибирский, Северо-Западный, Северный, Уральский. *Вторая* — регионы, где **финансовая деятельность** региональных органов власти **наиболее проблемная**: Поволжский, Волго-Вятский, Восточно-Сибирский, Северо-Кавказский, Дальневосточный.

Используя в качестве критериев инвестиционную и финансовую политику регионов, представим их **позицию в зависимости от типа проводимой политики** (табл. 20.1).

Тип I — наименее проблемные регионы, поскольку в их пределах весьма развито инвестиционное законодательство и довольно значительна степень сбалансированности регионального бюджета: Северо-Западный, Северный, Центральный, Центрально-Черноземный регионы и Калининградская область.

Тип II — регионы, где инвестиционное законодательство развито недостаточно, однако региональные финансы характеризуются наибольшей сбалансированностью: Западно-Сибирский и Уральский.

Тип III — регионы со слабыми региональными финансами и с более развитым инвестиционным законодательством: Северо-Кавказский регион.

Тип IV — наиболее проблемные регионы, где проводится самая слабая экономическая политика, поскольку здесь в наименьшей степени развито инвестиционное законодательство. Они наиболее уязвимы с точки зрения сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий. Это Дальневосточный, Восточно-Сибирский, Волго-Вятский, Поволжский регионы.

¹ Эксперт. 1998. № 39. С. 20–37.

**Типология регионов в зависимости от состояния
инвестиционного законодательства и региональных финансов**

Состояние региональных финансов	Состояние инвестиционного законодательства	
	наименее благоприятное	наиболее благоприятное
Непроблемное	Тип II Западно-Сибирский регион Уральский регион	Тип I Калининградская обл. Северо-Западный регион Северный регион Центральный регион Центрально-Черноземный регион
Проблемное	Тип IV Дальневосточный регион Поволжский регион Восточно-Сибирский регион Волго-Вятский регион	Тип III Северо-Кавказский регион

Таким образом, представим **основные приоритеты макроэкономической политики регионов и реальные их возможности** реализовать эти цели через региональные финансы и развитие инвестиционного законодательства (табл. 20.2).

Сравнение объективных потребностей и возможностей позволяет сделать определенные выводы.

Во-первых, в тех регионах, где развито инвестиционное законодательство и более благоприятное состояние региональных финансов, **макроэкономическая картина выглядит менее проблематично**, поскольку перед ними стоит единственная цель макроэкономического регулирования (Центральный, Северный, Центрально-Черноземный).

Во-вторых, **регионы наиболее проблемные** с точки зрения макроэкономической ситуации, где присутствуют одновременно значительный спад производства, высокая безработица и повышенный уровень инфляции, характеризуются слабыми региональными финансами (Северо-Западный и Северо-Кавказский).

В-третьих, **регионы**, где макроэкономическая ситуация требует достижения двух целей, как правило, **испытывают проблемы с балансированием региональных финансов и характеризуются недостаточно развитым инвестиционным законодательством** (Волго-Вятский, Дальневосточный, Поволжский).

**Приоритетные цели макроэкономического регулирования
и фактическое состояние инвестиционного законодательства
и региональных финансов**

Регион	Приоритетная цель			Фактическое состояние	
	экономический рост	полная занятость	сдерживание цен	инвестиционное законодательство	региональные финансы
Северо-Западный	+	+	+	+	-
Северо-Кавказский	+	+	+	+	-
Волго-Вятский	+	+	-	-	-
Дальневосточный	+	+	-	-	-
Калининградская обл.	+	+	-	+	+
Поволжский	-	+	+	-	-
Центральный	+	-	-	+	+
Уральский	+	-	-	-	+
Северный	-	+	-	+	+
Восточно-Сибирский	-	+	-	-	-
Западно-Сибирский	-	+	-	-	+
Центрально-Черноземный	-	-	+	+	+

Неоднородность макроэкономической ситуации в территориальном разрезе предполагает и особые варианты государственной макроэкономической политики в пределах того или иного региона.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие критерии можно положить в основу типологии регионов?
2. Как различаются регионы России по макроэкономическому положению в целом?
3. В чем состоят различия между регионами в инвестиционной активности?
4. Какова ситуация на региональных рынках труда?
5. Какие типы экономической политики проводятся в различных регионах?

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Государственная региональная политика в плановой экономике отличалась следующими чертами.

Во-первых, территориальное регулирование экономики было второстепенным и обеспечивало прежде всего интересы отраслевой политики, которая осуществлялась через соответствующие министерства и ведомства. Стояла задача размещения предприятий и объектов производственной инфраструктуры в тех регионах, где имеются достаточные экономические ресурсы.

Во-вторых, региональная политика менее всего была связана с экономическими методами управления: хозяйство регионов развивалось в основном под воздействием вертикальных связей, поскольку преобладал отраслевой подход к управлению. Все основные институты воздействия (экономические и организационные) были сосредоточены в центральных отраслевых ведомствах, которым были полностью подконтрольны предприятия и организации. Отраслевая деятельность, направленная на снижение затрат и рост капитальных вложений, вступала в противоречие с территориальными целями комплексного социально-экономического развития территорий, охраны окружающей среды.

В-третьих, излишняя централизация бюджетных средств приводила к значительной финансовой зависимости регионов от «центра». В соответствии с административно-командной системой основным инструментом управления являлся государственный бюджет, который служил методом реализации единого народнохозяйственного плана, что значительно сокращало экономическую самостоятельность региональных органов власти. В соответствии с этим бюджеты территорий не были обособлены и являлись составными частями бюджета страны. В бюджетных доходах доминировали общегосударственные средства, а расходы представляли собой в основном ассигнования общенацио-

нального бюджета. Кроме того, республиканские и местные бюджеты строились на основе нормативов, разрабатываемых в «центре».

Вместе с тем **планово-централизованные методы имели определенные достоинства**. Значительным успехом региональной политики являлось то, что она преследовала цель выравнивания уровней социально-экономического развития регионов. И в этом направлении были достигнуты серьезные успехи. Так, исследования, посвященные региональному использованию трудовых ресурсов в социалистической экономике, подтвердили наличие устойчивой тенденции к выравниванию показателей использования рабочей силы по территории страны за 1922—1985 гг., о чем свидетельствует неуклонное снижение коэффициента вариации параметров трудоустройства в указанный период времени.

Тем не менее регионы не могли активно влиять на механизм регулирования, в результате чего «центр» был обременен региональными проблемами, которые не входили в его компетенцию, что снижало эффективность их решения.

Несостоятельность директивно-плановой модели хозяйствования стала вполне очевидной в конце 80-х годов, что предопределило смену политического курса и переход к рыночной экономике.

ПРИНЦИПЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНО ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

В условиях государства, построенного на принципах федерализма, необходимо эффективное разграничение функций различных уровней управления («центра» и регионов) в проведении экономической политики. В связи с этим отметим, что «федерализм — это форма разделения власти, при которой граждане страны подчиняются двум правительствам, роли которых взаимообусловлены»¹.

При определении полномочий различных уровней власти необходимо придерживаться следующих принципов территориально децентрализованного государственного управления.

1. Приоритет «центра» в фиксировании стратегических целей и направлений макроэкономической политики, а также координация действий в ходе проведения макроэкономического регулирования. Этот принцип весьма важен, поскольку нескоординированные действия «центра» и регионов оказывают разнонаправленное воздействие на со-

¹ Натан Р.П., Хоффман Э.П. Современный федерализм // Международная жизнь. 1991. № 4. С. 34—38.

стояние национальной экономики, нейтрализуют друг друга и служат дополнительным фактором, усиливающим несбалансированность экономической системы.

2. **Партнерство**, смысл которого заключается в том, что различные уровни государственного управления, руководители которых в своих действиях исходят из единой стратегии и программы, достигают общих целей как один партнер. При этом партнерство предполагает децентрализацию в деятельности региональных органов власти, поскольку она способствует лучшему учету региональных экономических условий. Согласованность в проведении экономического регулирования разноуровневыми органами власти требует соблюдения целого ряда требований: выработки единой стратегической цели; выбора направлений реализации цели в краткосрочный и долгосрочный периоды; выявления принципов разграничения полномочий между «центром» и регионом, а также определения сферы их совместных действий; определения инструментария экономического регулирования на федеральном и региональном уровнях управления; разработки комплекса альтернативных вариантов общегосударственного и регионального регулирования, определения условий оптимальной реализации каждого из них.

3. **Субсидиарность**, т.е. закрепление полномочий и функций за тем уровнем управления, который способен наиболее эффективно решить ту или иную экономическую проблему.

4. **Дополняемость**, которая предполагает совместное финансирование различных экономических мероприятий.

Федеральные и региональные органы власти имеют общие точки соприкосновения при проведении экономической политики на микро- и макроуровне.

КОНЦЕПЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ИЗЛИШКОВ

Эту концепцию можно продемонстрировать (рис. 21.1). Допустим, d_1 — кривая спроса населения первого региона на данный общественный товар, она характеризует ту максимальную цену, по которой население желает и в состоянии приобрести данное общественное благо. Кривая d_2 характеризует спрос населения второго региона на данный общественный товар. Допустим, что предельные издержки на производство данного товара постоянны и равны P^* . В случае когда решения о производстве общественного товара принимаются каждым регионом независимо от «центра», т.е. децентрализованно, будет произведено Q_1 и Q_2 еди-

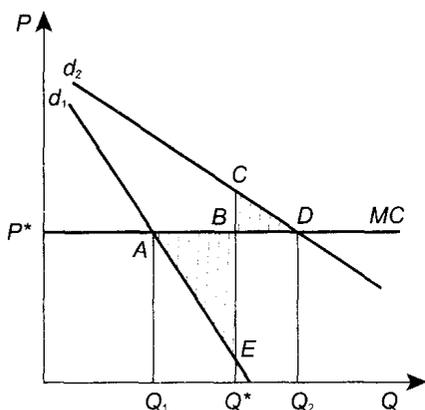


Рис. 21.1. Выгоды от децентрализованного решения о производстве локального общественного блага

лишки покупателей, которые вынуждены платить за данное общественное благо сверх своей готовности платить (сверх кривой спроса d_1). Население второго региона недополучает это благо в объеме $(Q_2 - Q^*)$, поэтому потери потребительского излишка — площадь BCD . Таким образом, сумма площадей ABE и BCD показывает потери общества, связанные с тем, что решение о производстве данного блага принимается централизованно.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ

Во-первых, децентрализованное принятие решений эффективно, если существует значительная дифференциация потребительских предпочтений в общественных благах между населением различных регионов. Если же потребительские характеристики одинаковы, то нет смысла в децентрализованном производстве данного общественного блага.

Во-вторых, теория излишков позволяет определить экономическую целесообразность регионального производства общественных благ. Можно с уверенностью сказать, что преимущества от децентрализованного производства общественных благ тем больше, чем более неэластичен спрос на данное общественное благо (это определяет крутизну кривых спроса d_1 и d_2) и в том случае, когда существуют большие различия в потребительских предпочтениях между населением регионов (т.е. чем больше отрезки Q_1Q^* и Q^*Q_2).

ниц товаров (соответственно в первом и во втором регионах). При этом общие выгоды покупателей и продавцов при реализации излишков будут максимальны.

Далее представим, что решение о производстве товара осуществляется централизованно на основе усредненной шкалы предпочтений. В этой ситуации будет произведен Q^* объем товаров (средняя величина между Q_2 и Q_1). Тогда картина кардинальным образом меняется. Население первого региона получает данный общественный товар в избытке, поскольку $Q^* > Q_1$, при этом площадь ABE показывает излишки покупателей,

В-третьих, часто региональное производство общественного блага сопровождается более существенными издержками по сравнению с централизованным его производством, так как в последнем случае может сказаться положительный эффект экономии на масштабе производства. Однако если издержки, связанные с децентрализованным производством общественного блага, меньше, чем величина получаемых общественных выгод (площадь заштрихованных треугольников), то децентрализация в производстве данного общественного блага целесообразна. Поэтому вполне справедлива **теорема о децентрализации**, которая гласит, что децентрализованное принятие решения о производстве общественного блага по крайней мере не уступает централизованному решению с точки зрения эффективности при условии, что децентрализация не влияет на уровень издержек.

Теория излишков, как любая модель экономического равновесия, на практике вряд ли позволит точно определить выгоды и издержки регионального производства общественных благ. Однако с помощью представленной модели можно судить о целесообразности и границах децентрализованного принятия решений, найти факторы, влияющие на выбор верного экономического действия, определить пределы полномочий федеральных и региональных органов власти.

РАЗГРАНИЧЕНИЕ ФУНКЦИЙ ЦЕНТРА И РЕГИОНОВ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

При проведении макроэкономической политики речь идет о процессах, которые не поддаются территориальной локализации, охватывают в целом национальную экономику и находят проявление в основных макроэкономических параметрах: уровне экономического спада, темпах инфляции, величине безработицы. Национальная экономика — не простая сумма состояния дел на отдельных территориальных рынках, она представляет собой более сложное, гибридное явление. Региональные органы власти, непосредственно воздействуя на территориальные условия хозяйственной жизни, влияют и на течение макроэкономических процессов. В связи с этим одним из критериев эффективной политики является «не расщепление, а сцепление системы регулирования»¹. Поэтому государственная макроэкономическая

¹ *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики // Российский экономический журнал. 1993. № 4. С. 79.

политика, осуществляемая на разных уровнях власти, должна приводить не к разъединению экономического пространства России, а к сохранению его единства и целостности.

ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМПОНЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Государственное макроэкономическое регулирование предполагает определение ключевых целей, принципов и инструментов реализации. Они образуют «каркас», обязательный компонент макроэкономической политики, на котором должен базироваться любой вариант региональной составляющей макроэкономического регулирования. Далее возможна множественность вариантов государственного координирующего воздействия. При этом необходимо учитывать, с одной стороны, поставленную цель макроэкономической политики, а с другой — специфические региональные особенности и богатый потенциал инструментов регионального воздействия. Такой подход к реализации макроэкономического регулирования обеспечивает гибкость и альтернативность макроэкономической политики, возможность ее приспособления к изменяющейся экономической ситуации, что весьма актуально в условиях динамичной и неустойчивой конъюнктуры переходной экономики России.

Обязательный компонент макроэкономического регулирования имеет следующие черты:

- осуществляется как унитарная политика, проводимая на уровне национальной экономики в целом;
- учитывает национальные факторы достижения макроэкономического равновесия и стабильного, динамичного развития общества;
- является активным по отношению к реальному и финансовому рынкам и относительно пассивным по отношению к макрорынкам, территориально локализованным (рынок труда);
- финансируется за счет доходов госбюджета, государственных займов, внебюджетных источников;
- предполагает использование единых принципов организации налогово-бюджетной политики, денежно-кредитной политики, а также политики доходов.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Региональный компонент является необходимой составляющей любой макроэкономической политики, поскольку государство

функционирует как пространственно организованная система. Территориальная форма организации экономики порождает специфические региональные факторы, приведение в действие которых способствует достижению макроэкономического равновесия национальной экономики. Субъектами проведения данного типа регулирования являются федеральные и региональные органы власти.

Региональный компонент предполагает целесообразность выработки определенных критериев экономической политики территориальных органов власти. Они в свою очередь должны способствовать приведению в действие региональных факторов сбалансирования национальной экономики.

Территориальную составляющую макроэкономического регулирования отличают следующие черты:

- объектом регулирования является национальная экономика как единство территориально организованной системы;
- стимулируются региональные факторы, предопределяющие достижение территориальной интеграции, а именно: углубление территориального разделения труда и развитие кооперации, свободное движение товаров и услуг по территории страны, региональное выравнивание уровней экономического и социального развития;
- региональные факторы обеспечивают функциональное единство товарного, денежного рынков и рынка труда.

ВАРИАТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Вследствие неравномерности экономического развития в территориальном разрезе наблюдается неодинаковая картина макроэкономического состояния регионов, проявляющаяся в разных комбинациях макроэкономических индикаторов. Это касается уровня экономического спада, величины безработицы, темпов инфляции. Такая разнообразная картина макроэкономического развития осложняет проведение единой макроэкономической политики и требует дифференцированного подхода к проведению макроэкономического корректирующего воздействия, что должно проявляться в его вариативном компоненте.

Цель данного компонента состоит в том, чтобы способствовать достижению макроэкономического равновесия путем сглаживания колебаний экономической конъюнктуры в территориальном разрезе. Реализация этой задачи требует осуществления государством выборочного, селективного экономического воздействия. Объектом данного

типа регулирования выступают регионы в системе национальной экономики, а субъектами ее проведения являются региональные органы власти.

Вариативный компонент отличается следующими характеристиками:

- представляет собой региональный тип политики, проводимой на уровне субъекта Российской Федерации;

- учитывает специфические особенности состояния региональной экономики;

- является активным по отношению к рынку товаров и услуг, а также к рынку труда и пассивным по отношению к денежному рынку, в меньшей степени территориально локализованному;

- финансируется за счет доходов регионального бюджета, региональных государственных займов, территориальных внебюджетных фондов, субсидий из федерального бюджета;

- координируется с политикой федеральных органов власти.

Макроэкономическое регулирование в региональном разрезе сопряжено с необходимостью разрешения ряда противоречий. С одной стороны, требуется обеспечить более равномерное действие экономических процессов на территории страны. Выравнивание уровней экономического и социального развития усиливает однородность экономического пространства, уменьшает экономическое противостояние регионов и снижает социальную напряженность, облегчает проведение макроэкономической политики для государства.

С другой стороны, выравнивание экономического развития территорий означает, что государство по отношению к регионам должно проводить политику противодействия преобладающей экономической конъюнктуре, т.е. сдерживать развитие благополучных регионов и стимулировать экономический рост депрессивных регионов. Такая политика вряд ли будет способствовать экономическому росту национальной экономики в целом, так как она рассчитана на «районы помощи», а не на стимулирование «точек роста». Поэтому наиболее перспективно второе направление — прогнозирование и **всерьезное развитие «полюсов роста»**, которые через эффект диффузии активизировали бы другие отрасли и регионы и обеспечили тем самым подъем национальной экономики в целом.

Поэтому государство, осуществляя региональное регулирование макроэкономического развития, постоянно балансирует в поиске оптимального соотношения между политикой территориального выравнивания социально-экономической динамики и политикой создания «полюсов роста», сопряженной с усилением пространственной не-

равномерности. Нахождение такой золотой середины — ключевая проблема регионального аспекта макроэкономического регулирования.

ИНСТРУМЕНТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В соответствии с названными компонентами макроэкономического регулирования целесообразно выделить три набора инструментов реализации целей государственной политики (рис. 21.2).

Первый блок включает **общенациональные инструменты** макроэкономического регулирования, которые объединяют методы прямого государственного воздействия через государственный сектор экономики, а также методы косвенного государственного регулирования (единая денежно-кредитная политика, единая налогово-бюджетная политика, единая политика доходов).

Второй блок включает **приведение в действие региональных факторов** макроэкономического равновесия. Они представляют собой действия, способствующие функциональной и территориальной интеграции национальной экономики.

Третий блок — **специфические инструменты** регионального воздействия на экономику, учитывающие региональные особенности экономического развития конкретной территории. Это, собственно говоря,

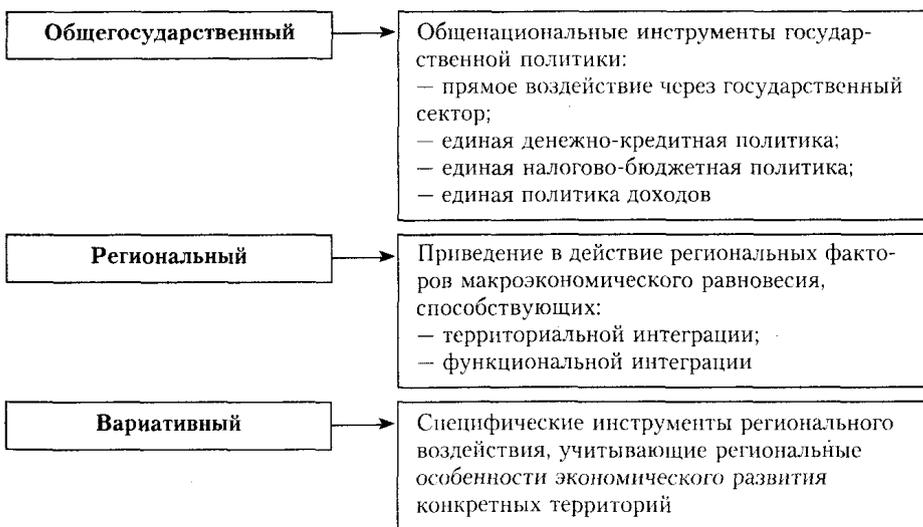


Рис. 21.2. Компоненты макроэкономического регулирования и соответствующие им инструменты

дифференцированный набор мероприятий региональных органов власти, способствующих достижению макроэкономического равновесия.

КООРДИНАЦИЯ ЦЕНТРА И РЕГИОНОВ В ВЫБОРЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ

В условиях федерализма важно провести определенную координацию «центра» и регионов в выборе инструментария макроэкономического регулирования. Прежде всего центральные органы власти в соответствии со стратегической целью осуществляют косвенное государственное регулирование посредством денежно-кредитной и налогово-бюджетной систем.

Проведение денежно-кредитного регулирования является безусловной прерогативой центрального банка. Он через основные рычаги: учетную ставку, норму обязательного резервирования, систему открытого рынка, валютный курс — определяет господствующее направление монетарной политики: денежно-кредитную экспансию или денежно-кредитную рестрикцию. Под влиянием этого на финансовом рынке формируются оптовые процентные ставки: ставка рефинансирования, процентные ставки рынков ГКО, МБК, а затем и розничные процентные ставки.

Регионы влияют на проведение монетарной политики косвенно, посредством стимулирования развития системы кредитных учреждений. Это в свою очередь определяет поведение региональных коммерческих банков (фактическая норма резервирования), а также экономическое поведение населения в денежном секторе (степень предпочтения наличности депозитам). Кроме этого политика региональных органов власти в части выбора способа покрытия дефицита регионального бюджета также воздействует на уровень процентных ставок. Так, выпуск региональных ценных бумаг с целью обеспечения доходов региональных бюджетов влияет на процентные ставки в сторону их повышения.

В отличие от денежно-кредитной **налогово-бюджетная политика** является рычагом совместной деятельности федеральных и региональных органов власти. Поэтому целесообразна региональная дифференциация налоговой политики и политики расходов. В связи с этим необходима наибольшая координация «центра» и регионов в проведении фискального регулирования. В условиях бюджетного федерализма это предполагает концептуальное решение ряда проблем: а) по каким принципам целесообразно разделить расходы между «центром» и регионом; б) каков должен быть порядок закрепления источников доходов между различными уровнями бюджетной системы; в) по каким

критериям необходимо осуществить перераспределение средств между бюджетами разных уровней.

Регионы имеют также **рычаги селективного воздействия** на территориальную экономику, а через нее на макроэкономическое состояние национальной экономики. К ним прежде всего относятся:

- антимонопольная политика по отношению к предприятиям-монополистам, сосредоточенным на данной территории;

- стимулирование внутреннего регионального развития в результате прямого регулирования через государственный сектор, содействия малому предпринимательству, поощрения сектора услуг, создания специальных зон;

- методы стимулирования занятости и привлечения капитала;

- торговая политика, которая предполагает территориальную дифференциацию тарифов и другие инструменты контроля.

Эти методы активно влияют на динамику реального сектора национальной экономики, воздействуя на уровень совокупного спроса и совокупного предложения, а также на состояние рынка труда, а через них — на макроэкономическое равновесие в целом.

ИНСТРУМЕНТЫ ДОЛГОСРОЧНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В долгосрочном периоде объем производства в стране определяется производственными возможностями экономики, т.е. зависит от факторов производства (труда и капитала), а также используемой технологии. Субъекты государственного регулирования обладают большим набором методов, с помощью которых можно расширить производственные возможности экономики:

- увеличение запаса капитала, главным образом, путем стимулирования частных и государственных сбережений;

- повышение образовательного уровня рабочей силы;

- активизация внедрения достижений научно-технического прогресса и передовой технологии, которые приводят к более эффективному использованию труда и капитала;

- структурная политика, в ходе которой идет формирование отраслевой структуры экономики в соответствии с экономическими потребностями и возможностями научно-технического прогресса.

Различные властные структуры имеют возможности сообразно своим полномочиям участвовать в долгосрочном регулировании. Динамика объема национальных сбережений в экономике в значительной мере зависит от факторов, многие из которых определяются макроэкономическими условиями. Это уверенность населения и фирм

в будущем, инфляционные ожидания населения, степень надежности финансовых рынков, способность финансовых рынков эффективно превращать сбережения в инвестиции и пр.

Напротив, структурная политика более локализована территориально вследствие значительного пространственного рассредоточения труда и капитала. Поэтому разработка и внедрение новой техники и технологии, повышение образовательного уровня и переквалификация рабочей силы – это задачи, решение которых вполне может быть перенесено на региональный уровень.

ТРУДНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Проведение региональной политики сопряжено с определенными трудностями: неравномерность социально-экономического развития 89 субъектов Российской Федерации; нарастание территориальной дезинтеграции воспроизводственных процессов; пространственное несовпадение оборота материальных, трудовых и финансовых потоков, в результате чего денежные средства одних регионов реализуются в других и пр.

Кроме того, Российская Федерация не имеет опыта региональных преобразований, а поэтому проводимая региональная экономическая политика сопровождается существенными просчетами, проявляющимися в том, что:

- процесс делегирования отдельных функций управления из «центра» на места сопряжен с отсутствием адекватного финансирования их исполнения;

- система выравнивания доходов между регионами порождает центробежный эффект, противопоставляющий регионы-доноры и регионы-реципиенты;

- стремление регионов противопоставить себя «центру», в результате чего некоторые регионы стремятся создать замкнутую систему, обслуживающую население только данного региона. Другие районы ориентированы на поставку продукции за границу, а не на национальный рынок.

В силу этого **становление бюджетного федерализма** в Российской Федерации не является законченным. Оно требует:

- формирования межбюджетных отношений, основой которых является финансово устойчивый, сбалансированный федеральный бюджет, поскольку он гарантирует стабильность государственных финансов Российской Федерации;

- аккумуляции бюджетных ресурсов «центра» и регионов для совместного финансирования перспективных инвестиционных программ;

- всемерного развития местного самоуправления;
- создания специальных фондов регионального развития, стимулирования привлечения частных отечественных и иностранных инвесторов;
- разграничения компетенции между различными уровнями территориального управления: федеральным, региональным и местным.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Какие принципы должны лежать в основе экономических взаимоотношений «центра» и регионов?
2. Что такое территориально децентрализованное государственное управление?
3. Как должны разграничиваться функции «центра» и регионов в экономическом регулировании?
4. В чем состоит суть концепции потребительских излишков? Какие практические выводы из нее можно сделать?
5. Общегосударственный и региональный компоненты в макроэкономическом регулировании — как разделить права и ответственность?
6. Каковы инструменты макроэкономического регулирования на уровне регионов?

ГЛОССАРИЙ

А

Агрегированные показатели (введение) — совокупные, т.е. объединенные, показатели, используемые в макроэкономическом анализе. Суммируются характеристики многих тысяч рынков, составляющих национальную экономику. Эти показатели позволяют анализировать хозяйственную систему как единый рынок страны. Примеры: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный доход (ВНД).

Акселератор инвестиционный (т. 2) — коэффициент, показывающий зависимость изменения инвестиций от изменения дохода. Изменения в спросе на инвестиции рассматриваются как функция от изменения дохода, при этом инвестиции увеличиваются в большей степени, чем прирост дохода:

$$I = h \times \Delta Y,$$

где h — коэффициент акселерации;

I — производные (стимулированные) инвестиции;

ΔY — изменение дохода.

Эффект акселератора (т. 2) означает, что изменение объемов продаж готовой продукции ведет к изменению спроса на средства производства, производящие эту продукцию.

Антиинфляционная политика (т. 10) — составная часть экономической политики. Направлена на регулирование темпа инфляции в пределах, не вызывающих отрицательных социально-экономических последствий.

Б

Банки (т. 9) — особые экономические организации, институты, предназначенные для обслуживания экономических отношений. Банки выполняют следующие операции:

активные операции (т. 9) — операции по размещению средств банка: ссудные (учетно-ссудные), расчетные, кассовые, инвестиционные, фондовые операции с ценными бумагами (кроме инвестиционных), гарантийные операции. До 80% банковских активных операций приходится на ссудные и учетно-ссудные операции и операции с ценными бумагами;

активно-пассивные операции (т. 9) — комиссионно-посреднические операции, по которым банки получают доход не в виде процентов, а в виде комиссионных платежей;

пассивные операции (т. 9) — операции по мобилизации денежных средств. Результатом проведения пассивных операций банка является формирование банковских ресурсов, которые отражаются в пассиве баланса банка.

Коммерческий банк (т. 9): 1) кредитная организация, которая имеет право в комплексе осуществлять следующие три группы операции: привлекать вклады (депозиты) и предоставлять кредиты по соглашению с заемщиком; осуществлять расчеты по поручению клиентов и банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание; открывать и вести счета клиентов и банков-корреспондентов, в том числе иностранных; 2) коммерческое предприятие, которое в условиях рынка строит свои взаимоотношения с партнерами как обычные рыночные, т.е. на основе прибыльности и риска; 3) финансовый посредник.

Бедность (т. 12) — социальное явление, характеризующееся глубиной, остротой и продолжительностью жизни ниже «порога бедности». Характеризуется длительным отсутствием ресурсов, не компенсируемых предыдущими сбережениями и отказом от приобретения дорогостоящих товаров и услуг.

Абсолютная черта бедности (т. 12) определяется в России прожиточным минимумом, который рассчитывается согласно методике Министрства труда и социального развития. В этот минимум включают расходы на пищевые продукты из расчета минимальной потребности в них, расходы на непродовольственные товары и услуги, налоги и другие платежи исходя из их структуры у 10% наименее обеспеченных семей.

Относительная черта бедности (т. 12) определяется социальными и культурными условиями той или иной страны. Например, понятие «бедняк» для США и Эфиопии имеет существенное различие.

Безработица (т. 4) — одна из форм макроэкономической нестабильности наряду с кризисами и инфляцией. Возникает из-за несовершенства работы рыночного механизма. Обусловлена превышением численности людей, желающих найти работу (предложение рабочей силы) над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти рабочие места (спрос на рабочую силу).

Добровольная безработица (т. 4) — форма безработицы, вызванная нежеланием работать некоторых категорий людей, например ряда лиц, принадлежащих к маргинальным слоям общества, или домохозяйек в определенных условиях. Незанятость порой объясняется выбором людьми своеобразного стиля жизни, психологической установкой, определенной независимостью и свободой, а также ограниченными потребностями.

Застойная безработица (т. 4) — форма безработицы, когда люди длительный период не могут трудоустроиться. И хотя ее размеры незначительны (по данным МОТ — менее 1%), по степени отрицательных последствий она не имеет себе равных. Лица, долгое время нетрудоустроенные, морально подавлены. Они постепенно теряют профессионализм: знания, навыки, квалификацию.

Институциональная безработица (т. 4) — форма безработицы, возникающая в результате недостаточно эффективной организации рынка труда.

Скрытая безработица (т. 4) — форма безработицы, когда люди заняты в течение неполной рабочей недели или части рабочего дня, а также формально заняты, т.е. лишь числятся в штате. В эту категорию входят и работники, находящиеся в вынужденных отпусках без сохранения заработной платы.

Структурная безработица (т. 4) — форма безработицы, возникающая из-за территориального или профессионального несоответствия структуры спроса и предложения на рабочую силу. Связана с технологическими сдвигами в экономике, в результате которых происходит обесценивание уровня квалификации некоторых категорий рабочей силы.

Фрикционная безработица (т. 4) — форма безработицы, отражающая текучесть кадров, связанную с переменной рабочих мест, сменой места жительства, получением образования, выходом из декретного отпуска, переходом с низкооплачиваемой работы на более высокооплачиваемую или интересную. Такая безработица обычно ограничивается краткими сроками.

Циклическая безработица (т. 4) — форма безработицы, возникающая в связи со спадом деловой активности. Характерна для фаз депрессии и спада экономического цикла. С переходом к оживлению и подъему число безработных уменьшается.

Безработный (т. 4): 1) согласно методологии МОТ, безработным считается лицо, которое в рассматриваемом периоде не имело работы, занималось активным ее поиском и готово приступить к ее выполнению; 2) по российскому законодательству безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы и готовы приступить к ней.

Уровень безработицы, или норма безработицы (т. 4) — отношение числа безработных к численности всей рабочей силы, выраженное в процентах. Используется для анализа динамики безработицы.

Естественный уровень безработицы (т. 4) — уровень безработицы при полной занятости ресурсов. Соответствует потенциальному объему ВВП или ситуации макроэкономического равновесия. Включает фрикционную и структурную безработицу.

Фактический уровень безработицы (т. 4) включает естественную и вынужденную (циклическую) безработицу.

Уровень безработицы в условиях неускоряющейся инфляции — NAIRU (Non — Accelerating — Inflation — Rate of Unemployment) (т. 4) — это устойчивый уровень безработицы, который стабилизирует инфляцию.

Биржа труда (т. 10) — основной элемент инфраструктуры рынка труда. Представляет собой специализированный государственный институт, осуществляющий посреднические функции на рынке рабочей силы. В большинстве стран биржи труда — это государственные учреждения, подчиненные министерствам труда (государственные службы занятости).

Бюджет (т. 8) – роспись (баланс) доходов и расходов.

Государственный бюджет (т. 8): 1) ведущее звено финансовой системы, объединяющее такие категории, как налоги, государственные расходы, государственный кредит; 2) инструмент постоянной мобилизации ресурсов и их расходования; 3) основной финансовый план государства, который по материальному содержанию есть централизованный фонд денежных средств, а по социально-экономической сущности – инструмент перераспределения национального дохода.

Семейный бюджет (т. 12) – совокупность доходов и расходов членов семьи.

Федеральный бюджет России (т. 8) – главное звено бюджетной системы. Выражает экономические отношения по поводу образования и использования централизованного фонда денежных средств государства. Аккумулирует средства, которые затем направляются на финансирование национального хозяйства, оборону, социально-культурные мероприятия, содержание органов государственного управления, финансовую поддержку бюджетов субъектов Российской Федерации, погашение государственного долга и др.

Бюджетная политика (бюджетирование) (т. 8) – регулирование бюджетных процессов (достижение бюджетного равновесия).

Бюджетный дефицит (т. 8) – превышение расходов бюджета над его доходами.

В

Валовой внутренний продукт (ВВП) (*gross domestic product – GDP*) (т. 1) – основной макроэкономический показатель, используемый для реального статистического измерения производства и потребления национального продукта (НП). В соответствии с аксиомой кругооборота ВВП может быть определен в любой из фаз воспроизводственного процесса:

ВВП в сфере производства (т. 1) – стоимость товаров и услуг, произведенных на территории данной страны за определенный период времени (чаще всего за год). ВВП есть результат деятельности основных секторов экономики за год;

ВВП в сфере распределения (т. 1) – сумма первичных доходов и материальных затрат субъектов экономики за определенный период времени. При подсчете на этой стадии хозяйственного кругооборота ВВП состоит из трех компонентов: первичных доходов владельцев факторов производства, амортизационных отчислений, косвенных налогов;

ВВП в сфере потребления (т. 1) – сумма всех затрат, на которые пошла произведенная за определенный период времени продукция. Основными компонентами ВВП в сфере потребления являются: 1) личное потребление (C); 2) валовые инвестиции (I_g); 3) государственные закупки товаров и услуг (G); 4) чистый экспорт (X_n).

Номинальный ВВП (т. 1) – валовой внутренний продукт, подсчитанный в текущих ценах определенного периода:

$$Y_{\text{номинал}} = \sum P_{t,i} \times Q_{t,i},$$

где $Y_{\text{номинал}}$ — номинальный ВВП;

$P_{t,i}$ — цена;

$Q_{t,i}$ — количество i -го товара (или услуги), произведенного в стране в данный период.

Потенциальный ВВП (Y^*) (т. 2) — объем совокупного выпуска, который может быть достигнут при полном использовании всех ресурсов (капитала, рабочей силы и др.).

Реальный ВВП (т. 1) — валовой внутренний продукт, выраженный в сопоставимых (постоянных) ценах, т.е. в ценах определенного (базового) года:

$$Y_{\text{реален}} = \sum P_{\text{const},i} \times Q_{t,i},$$

где $Y_{\text{реален}}$ — реальный ВВП;

$P_{\text{const},i}$ — цена;

$Q_{t,i}$ — количество i -го товара (или услуги), произведенного в стране в данный период.

Валовой национальный доход (ВНД) (т. 1) — показатель, в котором учитываются первичные доходы, полученные резидентами данной страны за рубежом и нерезидентами в связи с их участием в производстве ВВП данной страны. Принципиальное различие между ВВП и ВНД заключается в следующем: ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, а ВНД — поток первичных доходов. С количественной стороны они различаются на сальдо первичных доходов, полученных из-за границы, т.е. разницу между доходами резидентов данной страны, полученными из-за границы, и доходами нерезидентов, переданными за границу:

$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{сальдо первичных доходов из-за границы}$.

Если сальдо первичных доходов из-за границы отсутствует, то ВВП равен ВНД.

Валютное регулирование (т. 9) — направление денежно-кредитной политики центрального банка. Управление валютными потоками и внешними платежами, формирование валютного курса национальной денежной единицы.

Валютное управление (т. 10) — антиинфляционная мера, основанная на том, что национальная валюта жестко привязана к доллару США и эмиссии денег в зависимости от размера официальных валютных резервов.

Валютный курс (т. 17): 1) пропорции, в которых валюта одной страны обменивается на валюту другой; 2) цена национальной денежной единицы, выраженная в национальной валюте другой страны.

Плавающий валютный курс (т. 17) — свободно колеблющийся рыночный обменный курс валюты.

Фиксированный режим валютного курса (т. 17) допускает отклонение рыночных обменных курсов валют от официально заявленных паритетов в ту или иную сторону в небольших пределах (0,75–1%).

Внешние эффекты (экстерналии) (т. 13) — не получившие отражения в ценах затраты (отрицательные экстерналии) или выгоды (положительные экстерналии) от рыночных сделок, которые несут или которыми пользуются лица, участвовавшие в сделке.

Встроенный стабилизатор (т. 10) — инструменты фискальной политики, которые автоматически смягчают колебания совокупного выпуска и занятости. Примеры: прогрессивное налогообложение доходов; пособия по безработице.

Вывоз капитала (т. 14) — движение капитала через национальные границы.

Г

Гербовый сбор (т. 8) — налог на документы, которыми оформляются различного рода деловые сделки, регистрация компании, увеличение ее акционерного капитала, доверенность, договор об аренде, передаче ценных бумаг, акций, облигаций, соглашения об опеке, посредничестве, представительстве.

Глобализация мировой экономики (т. 14): 1) закономерность развития мирового хозяйства, которая характеризует новое качество всемирного хозяйства; 2) современная стадия интернационализации производства и капитала.

Государственная квота (т. 8) — макроэкономический показатель, характеризующий долю государственных расходов в ВВП.

Государственные расходы (т. 2) — денежные средства, потраченные государством на закупки товаров и услуг, объемы которых определяются состоянием государственного бюджета.

Д

Девальвация (т. 10) — наиболее распространенный метод стабилизации курса валют. Это снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным валютным единицам.

Денежное правило Милтона Фридмена (т. 9) предполагает строго контролируемое увеличение денежной массы в обращении — в пределах 3–5% в год. Такой прирост денежной массы вызывает деловую активность в экономике. В случае неконтролируемого увеличения денежного предложения свыше 3–5% в год будет происходить раскручивание инфляции, а если темп вливаний в экономику будет ниже 3–5% годовых, то темп прироста валового национального продукта станет падать.

Денежно-кредитная политика (т. 9) — важнейшее направление экономической политики государства. Посредством изменения предложения денег и через процентную ставку осуществляется воздействие на экономику в целом.

Объект денежно-кредитной политики (т. 9) — спрос на деньги и их предложение.

Субъекты денежно-кредитной политики (т. 9) — банки, прежде всего центральный банк. В рамках денежно-кредитной политики применяются методы прямого и косвенного регулирования денежно-кредитной сферы:

прямое регулирование денежно-кредитной сферы (т. 9) осуществляется посредством административных мер в форме различных директив центрального банка, касающихся объема денежного предложения и цен на финансовом рынке.

косвенное регулирование денежно-кредитной сферы (т. 9) — мотивация поведения хозяйствующих субъектов с помощью рыночных механизмов. Его эффективность тесно связана со степенью развития денежного рынка;

Денежные реформы (т. 10) — преобразования денежной системы (полные или частичные) с целью упорядочения и стабилизации денежного обращения.

Денежный агрегат (т. 9) — показатель структуры денежной массы, принятый в международной практике. Пример: агрегат M_0 показывает сумму наличных денег в обращении. Агрегат M_1 включает агрегат M_0 и остатки денег, находящихся на счетах в банках. Агрегат M_2 отличается от агрегата M_1 на сумму срочных вкладов. Для исчисления агрегата M_3 к агрегату M_2 добавляются депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

Депозиты (т. 9) — вклады клиентов в коммерческий банк. Могут быть: бессрочные (до востребования), срочные (обязательства, имеющие определенный срок), условные (средства могут быть изъяты при наступлении заранее оговоренных условий).

Дефицит (т. 2) — тип неравновесия, при котором наблюдается избыточный спрос при недостатке предложения. В основном характерен для централизованно управляемой экономики.

Дефлятор ВВП (т. 1) — показатель, используемый для измерения инфляционных процессов в стране. Получается путем сравнения номинального и реального ВВП. Дефлятор ВВП = $Y_{\text{номинал}} : Y_{\text{реальный}} = \sum P_{t,i} \times Q_{t,i} : \sum P_{\text{const},i} \times Q_{t,i}$.

Динамизм развития (т. 2) — постоянное изменение ситуации в экономике под воздействием множества разнообразных факторов: технического прогресса, условий производства, спроса и др.

Добавленная стоимость (т. 1) — собственный вклад фирмы в создание ВВП. Равна разности между валовой выручкой фирмы от реализации ее продукции и стоимостью товаров и услуг, пошедших на промежуточное потребление (т.е. полностью потраченных или трансформировавшихся) при производстве данного продукта. Пример: добавленная стоимость при производстве металла состоит из выручки от его продажи за вычетом цены руды и угля.

Домашнее хозяйство (т. 1) — относительно обособленная хозяйственная единица, в собственности которой находятся экономические ресурсы, вклю-

чая рабочую силу. Снабжает экономику производственными факторами и взамен получает доходы.

Доход (т. 1, 12): 1) денежные и натуральные поступления от использования факторов производства; 2) общая сумма денег, заработанных или полученных в течение какого-либо периода (обычно за год).

Номинальный доход (т. 12) — доход в денежной сумме. Включает заработную плату, дивиденды, доход от предпринимательской деятельности, различные трансфертные платежи (пособия по социальному обеспечению, безработице, пенсии и т.д.), а также предоставление товаров и услуг по ряду правительственных программ, субсидии на оплату жилья, продовольственную помощь, пособия на образование, доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, недвижимого имущества.

Реальный доход (т. 12) — номинальный доход, скорректированный с учетом индекса цен на товары и услуги.

Доход личный (ЛД) (т. 1) — денежный доход, полученный всеми домашними хозяйствами. Служит базой для уплаты подоходных налогов. Рассчитывается путем вычитания из ЧНД взносов на социальное страхование, косвенных налогов, нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль, процентных доходов бизнеса с добавлением сальдо частных и государственных трансфертов, а также личных доходов, полученных в виде процентов, в том числе процентов по государственному долгу.

Доход от собственности (т. 1) — доход, получаемый в ходе перераспределения первичных доходов. К доходам от собственности относятся рента, проценты и др.

Доход первичный (т. 1) — доход, выплаченный из добавленной стоимости производственными единицами — резидентами. К первичным доходам относятся: оплата труда наемных работников (заработная плата, включая премии, доплаты, надбавки и т.п., исчисленные до уплаты налогов) плюс отчисления работодателей на социальное страхование; налоги на производство и импорт, включая НДС, за вычетом субсидий, т.е. чистые косвенные налоги, акцизы, налоги на продажи, налоги на землю, здания, фонд оплаты труда и пр. — это первичные доходы государства; валовая прибыль и валовые смешанные доходы (или чистая прибыль и чистые смешанные доходы).

Доход располагаемый (т. 1) — сумма, которой могут реально распоряжаться экономические субъекты. В соответствии с новой редакцией СНС (1993 г.) располагаемый доход определяется как на уровне всей национальной экономики, так и на уровне домашних хозяйств.

Валовой национальный располагаемый доход (ВНРД) (т. 1) определяется путем суммирования ВНД и чистых трансфертов из-за границы, т.е. трансфертов, полученных от «остального мира» (пожертвования, гуманитарная помощь, дарения и т.п.), за вычетом аналогичных трансфертов, переданных за рубеж. ВНРД используется для конечного потребления и национального сбережения.

Располагаемый личный доход (РЛД) (т. 1) исчисляется путем вычитания из личного дохода суммы подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству. РЛД используется на потребление и сбережение.

Доходов пирамида (т. 12) характеризует процентное соотношение слоев населения с различными доходами на человека в семье.

Доходов политика (т. 10, 12) — совокупность мер, направленных на сдерживание инфляции. Заключается в согласовании и увязке темпа роста заработной платы и цен под наблюдением и контролем государства. Ежегодно государством устанавливается верхний предел повышения номинальной заработной платы и цен, использования экономических стимулов и санкций (например, налогов) для воздействия на соотношение прибыли и заработной платы.

3

Заемщик (т. 9) — участник кредитной сделки, получающий от партнера товары (услуги) или деньги.

Закон Вагнера (т. 7) — закономерность, в соответствии с которой промышленное развитие должно сопровождаться ростом доли государственных расходов в ВВП.

Закон Оукена (т. 4) — отношение между уровнем безработицы и величиной отставания ВВП, которую математически выразил американский экономист Артур Оукен. Согласно закону Оукена превышение на 1% реального уровня безработицы над уровнем безработицы при полной занятости приводит к отставанию реального объема ВВП на 2% от его потенциального уровня. Более поздние исследования показали, что для современного этапа развития экономики значение данного коэффициента составляет 2,5.

Закон Сэя (т. 2) — один из исходных постулатов классического подхода к макроэкономическому равновесию. Согласно закону Сэя, предложение товаров создает собственный спрос, т.е. реальный совокупный спрос всегда достаточен для потребления того объема товаров и услуг, которые производит национальная экономика, используя имеющиеся в ее распоряжении факторы производства. Следовательно, между совокупными расходами и совокупным предложением всегда устанавливается равновесие и нет причин опасаться кризиса перепроизводства, когда $AD < AS$.

Занятости политика (т. 10) — совокупность мер воздействия на рынок труда со стороны государства.

Активная политика занятости (т. 10) предусматривает совокупность правовых, организационных и экономических мер, проводимых государством в целях снижения уровня безработицы в стране.

Пассивная политика занятости (т. 10) направлена на сглаживание негативных последствий безработицы. Примеры: выплата пособий по без-

работице, оказание материальной помощи безработным, осуществление доплат на иждивенцев, выдача малоимущим гражданам недорогих товаров первой необходимости, организация питания безработных в специальных столовых.

Служба занятости (т. 10) — элемент инфраструктуры рынка труда. Наряду с государственной службой занятости функционируют негосударственные структуры: частные платные агентства, посреднические бюро занятости при профсоюзах, религиозных или молодежных организациях.

Заняты (т. 4) — население, которое имеет работу или работает неполный рабочий день.

Неполная занятость (т. 4) — состояние экономики, при котором часть работников не занята производством товаров и услуг, что влечет за собой недопроизводство ВВП, происходит снижение уровня благосостояния населения.

Полная занятость (т. 4) — состояние экономики, при котором циклическая безработица равна нулю. Это не означает полного отсутствия безработицы. Безработица при полной занятости представлена фрикционной и структурной формами. Согласно Дж.М. Кейнсу, рынок труда находится в состоянии постоянного и фундаментального неравновесия. В экономике отсутствует механизм, гарантирующий полную занятость. Полная занятость скорее всего случайна, а не закономерна.

Уровень занятости (т. 4) — доля занятых в составе рабочей силы, выраженная в процентах.

И

Инвестиции (т. 2) — составная часть совокупных расходов (или совокупного спроса — AD).

Валовые инвестиции (инвестиции брутто) (I_g) (т. 1, 2) — вложения в экономику для производства товаров и услуг.

По натуральной форме валовые инвестиции представлены: 1) вложениями в основной капитал (в оборудование, сооружения, инфраструктуру); 2) изменением материальных запасов (сырья, полуфабрикатов, нереализованной готовой продукции и пр.).

По стоимости валовые инвестиции — это сумма амортизационных отчислений, соответствующих потреблению (износу) основного капитала (A), и чистых инвестиций, являющихся капиталовложениями, направленными на расширение производства (I_n):

$$I_g = A + I_n$$

Чистые инвестиции (нетто-инвестиции) (т. 2) — величина прироста объема капитала, обеспечивающего прирост производства. Различают: **автономные инвестиции** (т. 2) определяются внешними факторами. Их величина не зависит от совокупного дохода (Y);

стимулируемые (производные, индуцированные) инвестиции (т. 2) зависят от колебаний совокупного дохода (Y).

Фактические инвестиции могут включать в себя:

запланированные инвестиции (т. 2) — инвестиционный спрос предпринимателей;

незапланированные инвестиции (т. 2) — ситуация, когда инвестиционный спрос не равен планируемым сбережениям. Как правило, отражаются в изменении товарно-материальных запасов.

Инвестиционный спрос (I) (т. 2) — объем спроса инвесторов на заемные средства.

Кривая инвестиционного спроса (т. 2) — линия, которая показывает динамику объема инвестиций при изменении ставки процента.

Функция инвестиционного спроса (т. 2) отражает обратную зависимость объема инвестиций от ставки процента, которую инвестор сопоставляет с ожидаемой нормой прибыли.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) (т. 12) — комбинированный показатель качества жизни. Согласно методике, ООН рассчитывается на основе ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования, реального ВВП на душу населения.

Индекс цен (т. 1) — показатель, отражающий соотношение цен на товары и услуги за два различных периода времени. Позволяет оценивать инфляционные процессы. Рассчитывается по принципу корзины цен, т.е. используется постоянная структура производства или потребления.

Индекс Ласпейреса (т. 1) — индекс цен, рассчитываемый по принципу корзины цен. Назван по имени того, кто впервые применил подобные расчеты. Формула:

$$I_p = \sum P_{t,i} \times Q_{0,i} : \sum P_{0,i} \times Q_{0,i},$$

где $P_{t,i}$ — цена i -го товара (услуги) в текущем периоде;

$P_{0,i}$ — цена i -го товара (услуги) в базовом периоде;

$Q_{0,i}$ — объем производства (потребления) в базовом периоде.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) (I_p) (т. 1) — важнейший измеритель инфляции для населения. Используется при исчислении реальной заработной платы. ИПЦ построен как корзина цен по структуре потребления среднего домохозяйства и включает цены нескольких сотен продовольственных и непродовольственных товаров, а также платных услуг.

Индекс цен приобретения текущих ресурсов (т. 1) отражает закупочные цены на сырье, энергию и другие ресурсы (кроме заработной платы — цены ресурса труда). Показывает ценовую компоненту роста переменных издержек. Позволяет составить представление об изменении финансового положения предприятий. Если цены на ресурсы растут быстрее цен на готовую продукцию, финансовое положение ухудшается. В противоположной ситуации — улучшается.

Индекс цен реализации готовой продукции (т. 1) показывает изменение цен на продукцию предприятий-производителей и отражает ценовую компоненту изменения доходов предприятий страны. Позволяет составить представление об изменении финансового положения предприятий.

Инновации (т. 6) — внедренные в производство или в сферу услуг новшеств в форме объектов, технологий, продуктов, являющихся результатом научных исследований, изобретений и открытий и качественно отличающихся от аналогов (или не имеющих аналогов).

Интернализация внешних эффектов (т. 13) — процесс трансформации внешних эффектов во внутренние.

Интернационализация производства и капитала (т. 14) — закономерность развития мирового хозяйства, которая в настоящее время проявляется в первую очередь в деятельности транснациональных корпораций и банков (ТНК и ТНБ), в международной экономической и валютной интеграции.

Инфляционный темп (т. 5) — показатель уровня инфляции, рассчитываемый следующим образом: из индекса потребительских цен текущего года вычитается индекс потребительских цен прошлого года, затем эта разница делится на индекс цен прошлого года и результат умножается на 100%.

Инфляционные ожидания (т. 5) — ожидания хозяйствующих субъектов относительно роста цен.

Инфляция (лат. *inflatio* — вздутие) (т. 5): 1) первоначально — процесс «разбухания» бумажно-денежного обращения, т.е. все сводилось к чрезмерному увеличению находящейся в обращении массы бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров; 2) согласно марксистской трактовке инфляция выступает прежде всего как избыток платежных средств, превышение их количества в обращении над суммой товарных цен; 3) процесс длительного и устойчивого (обычно в течение периода не менее года) обесценения денег, вызванного снижением их относительной редкости по сравнению с товарной массой. Различаются:

галопирующая инфляция (т. 5) — вид инфляции с точки зрения темпа роста цен, когда рост цен составляет от 20 до 200% в год (деньги начинают ускоренно материализоваться в товары);

гиперинфляция (т. 5) — вид инфляции с точки зрения темпа роста цен, когда цены растут астрономически, расхождение цен и заработной платы принимает катастрофические размеры, нарушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества;

несбалансированная инфляция (т. 5) — рост общего уровня цен происходит на фоне постоянного изменения цен различных товаров по отношению друг к другу, причем в неординарных пропорциях, что мешает правильно соотносить затраты в производстве;

ожидаемая инфляция (т. 5) — рост общего уровня цен прогнозируется (предсказывается) заранее;

открытая инфляция (т. 5) — вид инфляции, при котором растет уровень цен, падает покупательная способность денежной единицы, стоимость потребительской корзины;

подавленная инфляция (т. 5) — вид инфляции, при котором цены не повышаются в случае резкого роста неудовлетворенности спроса. Возникает дефицит, товары уходят на черный рынок, их ассортимент сокращается. Такая инфляция характерна для административно-командной экономики с централизованным регулированием цен;

сбалансированная инфляция (т. 5) — рост общего уровня цен происходит на фоне неизменного соотношения цен различных товаров;

скрытая инфляция (т. 5) — вид инфляции, при котором: а) снижается качество товаров и услуг при неизменном уровне цен; б) официальная статистика не отражает рост уровня государственных розничных цен из-за произвольно выбранной потребительской корзины; в) инфляция захватывает и инвестиционную сферу — растет сметная стоимость основных производственных фондов. Подобная ситуация была характерна для СССР, Болгарии, Румынии в конце 80-х годов XX в.;

умеренная (ползучая) инфляция (т. 5) — вид инфляции с точки зрения темпа роста цен, когда цены увеличиваются менее 20% в год (стоимость денег практически сохраняется).

Инфляция предложения (издержек) (т. 5) — тип инфляции, при котором цены растут в результате увеличения издержек производства в условиях недоиспользования производственных мощностей.

Инфляция спроса (т. 5) — тип инфляции, при котором возникает избыток денег по отношению к количеству предложенных товаров и экономика реагирует повышением цен.

Информационная экономика (т. 6) — часть постиндустриальной экономики, которая определяется прогрессом науки и техники, сделавшим основой технико-экономического развития высокие технологии. При этом ядром экономики служит превращение информационных продуктов и услуг в объект производства и потребления.

Информационное общество (т. 6) — новый тип производства и общества, основанный на новых (особенно компьютерных) технологиях. Ведущая роль принадлежит информации.

Информация (лат. *informatio* — осведомлять) (т. 6) — в общем виде означает содержание связи между взаимодействующими объектами, упорядоченное отражение. Выражение некоего различия, разнообразия. В экономической теории информация рассматривается как новый экономический ресурс.

Инфраструктура (т. 7) — система обслуживающих рыночную экономику видов деятельности. В 50-е годы XX в. включала преимущественно материаль-

ные объекты (система дорог, портов, энергоснабжения, транспорта и связи). В настоящее время включает блоки экономических, социальных и институциональных объектов (финансовая и валютная системы, системы образования, здравоохранения, социального обеспечения и права).

К

Капиталоемкость (фондоёмкость) (т. 6) — показатель, обратный капиталотдаче. Рассчитывается как частное от деления стоимости основного капитала на национальный доход.

Капиталоотдача (фондоотдача) (K_0) (т. 6) — показатель эффективности использования основного капитала. Рассчитывается как частное от деления совокупного дохода страны (Y) на стоимость основного капитала (основных фондов), занятого в национальном производстве (K):

$$K_0 = Y : K.$$

Конъюнктурная политика (т. 10) — совокупность мер государства по обеспечению динамичного и одновременно равновесного состояния рыночной экономики.

Коэффициент Джини (т. 12) — коэффициент концентрации доходов, который показывает масштабы неравенства распределения доходов. Определяется как отношение площади фигуры, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства, к площади всего треугольника под линией абсолютного равенства.

Кредит (лат. *creditum* — ссуда, долг) (т. 9) — предоставление денег (или товара) в долг на гарантированных условиях возвратности, срочности и платности. Выделяют следующие формы кредита:

банковский кредит (т. 9) предоставляется кредитно-финансовыми институтами (банками, фондами и т.п.) юридическим и физическим лицам в виде денежных ссуд. Превосходит границы коммерческого кредита по размерам, срокам, направлениям, сферам применения. Сфера использования банковского кредита шире: он обслуживает не только обращение товаров, но и накопление капитала;

государственный кредит (т. 9) — участником кредитных отношений становится государство. Источником денежных средств служит продажа облигаций государственных займов, которые могут выпускаться как центральным правительством, так и местными органами власти. Используется в первую очередь для покрытия дефицита государственного бюджета;

ипотечный кредит (т. 9) предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (зданий, земли);

коммерческий (товарный) кредит (т. 9) предоставляется одним небанковским предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Оформляется векселем. Процент по нему включается в цену товара (услуги) и в сумму векселя;

международный кредит (т. 9) предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Одна из форм международного движения капитала. Участниками кредитной сделки являются фирмы, банки, государства, международные и региональные финансовые организации (Мировой банк, Международный валютный фонд и др.);

межхозяйственный кредит (т. 9) — средства предоставляются хозяйствующими субъектами друг другу путем выпуска акций, облигаций и других видов ценных бумаг;

потребительский кредит (т. 9) предоставляется непосредственно домашним хозяйствам. Его объектами являются товары длительного пользования (квартиры, автомашины, мебель и т.п.). Выступает или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели.

Кредитная организация (т. 9) — в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» это юридическое лицо, которое имеет целью извлечение прибыли и на основе лицензии Банка России имеет право осуществлять все или часть банковских операций, состав которых также предусмотрен в Федеральном законе «О банках и банковской деятельности».

Небанковская кредитная организация (т. 9) — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности». Допустимое сочетание банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливается Банком России.

Кредитор (т. 9) — участник кредитной сделки, передающий в распоряжение партнера товары (услуги) без их немедленной оплаты или деньги в долг.

Кривая Лаффера (т. 8) — аналитический инструмент, позволяющий исследовать зависимость налоговых поступлений от ставки налогообложения. А. Лаффер предположил, что при сокращении ставок база налогообложения в конечном счете увеличивается (больше продукции — больше налогов). Высокие налоги снижают базу налогообложения и доходы государственного бюджета.

Кривая Лоренца (т. 12) — модель, позволяющая измерить степень неравенства распределения доходов между домохозяйствами. Показывает отклонение фактического распределения доходов населения от их равномерного распределения. Названа в честь американского экономиста, разработавшего методику графической интерпретации.

Кривая Филлипса (т. 10) — зависимость между инфляционным ростом цен и сокращением безработицы. Была выведена в 1958 г. австралийским экономистом, работавшим в Англии, А. Филлипсом.

Кризис (т. 3) — отправная фаза циклического движения экономики.

Отраслевой кризис (т. 3) проявляется отдельной отраслью промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и т.д.

Промежуточный кризис (т. 3) прерывает течение фазы оживления (подъема) и не вызывает формирования нового цикла. Отличается меньшей глубиной и продолжительностью, чем циклический кризис перепроизводства, и, как правило, имеет локальный характер.

Структурный кризис (т. 3) распространяется на отдельные части структуры национальной экономики, причем его продолжительность не всегда ограничивается временем одного цикла. К структурным обычно относят такие кризисы, как энергетический и сырьевой.

Трансформации кризис (т. 3) — структурный кризис особого рода. Характерен для стран, вступивших в течение последнего десятилетия (или немного ранее) на путь построения рыночной системы хозяйства.

Циклический кризис перепроизводства (т. 3) — первая фаза экономического цикла. Происходит падение (сокращение) производства до определенного наименьшего уровня. Сокращается спрос на основные факторы производства и потребительские товары. Растет объем нерализованной продукции. Снижаются цены, прибыли предпринимателей, доходы домашних хозяйств и государственного бюджета. Растет ссудный процент. Сокращаются кредиты.

Частичный кризис (т. 3) охватывает не всю экономику, а только определенную ее область. К этой форме относятся, например, финансовые, валютные, банковские и биржевые кризисы.

Кругооборот народнохозяйственный (т. 1): 1) процесс движения экономических благ и денежных средств между субъектами экономики, обеспечивающий поддержание существования каждого из них и системы в целом; 2) совокупность в их взаимосвязи бюджетов экономических субъектов. **Аксиома кругооборота** (т. 1) гласит, что величина обращающихся в народном хозяйстве потоков экономических благ неизменна на всех этапах своего движения.

М

Магический многоугольник целей (т. 7) — аналитическая конструкция, позволяющая исследовать диалектическую взаимосвязь целевых установок экономической политики, с одной стороны, и невозможность одновременного их достижения — с другой.

Макроэкономика (*macroeconomics*) (введение) — наука о принципах (закономерностях) функционирования национальной экономики в целом. В рамках макроэкономики анализируется взаимодействие, взаимовлияние важнейших сегментов национальной экономики (народного хозяйства): рынков труда, денег, капиталов, товаров и услуг, природных ресурсов. В предмете макроэкономики выделяют три составные части: национальная экономика, государственная экономическая политика и регулирование, взаимодействие национальных экономик в рамках мирового хозяйства.

- Материалоемкость (ресурсоемкость) продукта** (т. 6) — показатель, обратный материалоотдаче. Определяется как частное от деления величины затрат всех основных материально-сырьевых ресурсов на величину совокупного дохода, полученного в данном году.
- Материалоотдача (ресурсоотдача)** (т. 6) — показатель эффективности использования материально-сырьевых ресурсов. Рассчитывается как отношение результата — совокупного дохода — к затратам соответствующих ресурсов.
- Международная миграция рабочей силы** (т. 14) — перемещение, переселение трудоспособного населения по причинам экономического характера. Основные потоки миграции: малоквалифицированная рабочая сила из развивающихся стран, высококвалифицированные специалисты («утечка мозгов» в развитые регионы из государств с переходной экономикой и некоторых развивающихся стран).
- Международная организация труда (МОТ)** (т. 4) образована в 1919 г. в ходе Версальской мирной конференции. Цель учреждения МОТ — регулирование социально-трудовых отношений и защита прав человека. Это единственная организация, имеющая трехстороннее представительство. Каждая страна — участница МОТ — имеет представителей от правительства, от лица работников и от предпринимателей. СССР стал членом МОТ в 1934 г., членство было приостановлено в 1939 г. и восстановлено в 1954 г. После распада СССР Россия — правопреемница Советского Союза в международных делах — стала членом МОТ.
- Международная торговля товарами** (т. 14) — сфера международных товарно-денежных отношений. Представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. Делится на торговлю: а) сырьевыми товарами; б) машинами и оборудованием; в) потребительскими товарами.
- Мировое (всемирное) хозяйство** (т. 14) — противоречивая целостность национальных хозяйств, связанных между собой международными экономическими отношениями (МЭО) на основе международного разделения труда (МРТ).
- МНК** (т. 14) — международная компания, головная компания которой принадлежит капиталу двух и более стран.
- Моделирование макроэкономическое** (введение) — метод макроэкономического исследования, основанный на выделении наиболее важных, существенных моментов в экономическом процессе и на мысленном отвлечении от второстепенных деталей.
- Модель «доходы — расходы», или «кейнсианский крест»,** (т. 2) — кейнсианская модель макроэкономического равновесия, согласно которой равновесие достигается только тогда, когда планируемые расходы (совокупный спрос) равны национальному продукту (совокупное предложение).
- Модель «затраты — выпуск»** (т. 1) — модель народнохозяйственного кругооборота (общественного воспроизводства), разработанная экономистом

Василием Леонтьевым, эмигрировавшим из Советской России в США. Ее также называют *межотраслевым балансом*. Основная идея модели состоит в приложении аксиомы кругооборота к конкретным отраслям. Если производство равно потреблению, то можно составить своего рода шахматную таблицу (матрицу), в которой будет показано, какие продукты и в каких количествах потребляет каждая отрасль и куда в свою очередь уходит ее продукция. Составляются три взаимосвязанные матрицы: 1) межотраслевых потоков промежуточных продуктов; 2) структуры образования ВВП (создания добавленной стоимости); 3) структуры использования ВВП (конечного спроса). Расположенные по горизонтали строки таблицы отражают источники создания продукции. По вертикали расположены столбцы, отражающие потребление или спрос на продукцию. Суммы всех столбцов и всех строк должны совпадать.

Модель «сбережения — инвестиции» (т. 2) — макроэкономическая модель, используемая для определения равновесного объема производства. Показывает, что для поддержания нормального функционирования экономики необходимо иметь механизм, который аккумулировал бы сбережения и направлял их на инвестиционные цели, способствуя тем самым достижению одного из важнейших условий макроэкономического равновесия — равенства между ключевыми экономическими параметрами: инвестициями и сбережениями: ($I = S$).

Модель «совокупный спрос — совокупное предложение» (модель $AD - AS$) (т. 2) — исходная базовая модель для анализа макроэкономического равновесия. Показывает взаимодействие между совокупным спросом и совокупным предложением. Различаются классический и кейнсианский подходы к модели «совокупный спрос — совокупное предложение», которые характеризуют экономику в разных временных интервалах:

классический подход позволяет анализировать экономику в долгосрочном периоде, в котором номинальные цены на ресурсы и товары, являясь относительно гибкими, успевают приспособиться друг к другу. Экономисты классической школы исходили из того, что рыночная система в долгосрочном периоде обеспечивает полное использование ресурсов в экономике. Возникающие иногда диспропорции преодолеваются в результате автоматического саморегулирования рынка. В конечном счете в экономике всегда достигается объем производства, соответствующий полной занятости ($Y = Y^*$);

кейнсианский подход основан на том, что цены и заработная плата слабо меняются, особенно в краткосрочном периоде. Отвергается положение классической теории, согласно которому предложение создает собственный спрос. Дж.М. Кейнс утверждал, что существует обратная причинно-следственная связь — совокупный спрос создает предложение. Если совокупный спрос недостаточен, то и объем производства не будет равен потенциальному (при полной занятости). При негибкости (жесткости) цен экономика долгое время вынуждена пребывать в состоянии депрессии с высоким уровнем безработицы.

Модель IS – LM («*Investment–Saving–Liquidity Preference–Money Supply*» – «Инвестиции – сбережения – ликвидность – деньги») (т. 2) – аналитический инструмент для исследования совместного макроэкономического равновесия товарного и денежного рынков. Позволяет выявить экономические факторы, определяющие совокупный спрос. Показывает, что установление товарно-денежного равновесия предполагает одновременное достижение совокупным доходом и реальной процентной ставкой своих равновесных значений.

Кривая IS («инвестиции – сбережения») (т. 2) – геометрическое место точек, каждая из которых представляет комбинации совокупного выпуска (Y) и реальной ставки процента (r), одновременно соответствующих равенству планируемых расходов и совокупного выпуска, а также инвестиционного спроса и объема сбережений.

Кривая LM («ликвидность – деньги») (т. 2) – геометрическое место точек, каждая из которых представляет все комбинации совокупного выпуска (Y) и реальной ставки процента (r), одновременно удовлетворяющих функции спроса на деньги при заданной центральным банком величине денежного предложения (M_s).

Мультипликатор (лат. *multiplicio* – умножать, *multiplier* – множитель) (т. 2) – коэффициент, показывающий, во сколько раз возрастает конечный результат при увеличении исходных параметров.

Мультипликатор автономных расходов (т. 2) – показатель изменения равновесного дохода (или ВВП) при увеличении любого компонента автономных расходов:

$$M_p = \Delta Y : \Delta E,$$

где M_p – мультипликатор;

ΔY – прирост национального дохода (продукта);

ΔE – прирост автономных расходов.

Механизм действия мультипликатора автономных расходов (т. 2) – прирост любого компонента автономных расходов (ΔE) становится в экономическом кругообороте доходом тех лиц, которые реализуют товары или услуги. На следующем витке экономического кругооборота этот доход может вновь стать расходом, увеличивая тем самым совокупный спрос на товары и услуги. *Однократное* изменение автономных расходов приводит к *многократному* изменению ВВП.

Формула мультипликатора автономных расходов (т. 2):

$$M_p = 1 : (1 - MPC) = 1 : MPS,$$

где M_p – мультипликатор автономных расходов;

MPC – предельная склонность к потреблению;

MPS – предельная склонность к сбережению.

Величина мультипликатора зависит от поведения потребителя, его склонности как к потреблению так и к сбережению.

Мультипликатор банковский (депозитный) (mb) (т. 9) — коэффициент, который показывает, во сколько раз увеличится количество денег в обращении при первоначальном взносе в банковскую систему:

$$mb = (1/r) \times 100\%,$$

где r — норма обязательных резервов в процентах.

Мультипликатор внешней торговли (т. 17) — процесс мультипликации в открытой экономике осуществляется через изменение импорта. Формула мультипликатора внешней торговли:

$$k = \Delta Y : \Delta X = 1 : (MPS + im) = 1 : (1 - MPC + im),$$

где ΔY — изменение совокупного дохода;

ΔX — изменение экспорта;

MPS — предельная склонность к сбережению;

MPC — предельная склонность к потреблению;

im — предельная склонность к импорту.

Мультипликатор государственных расходов (Mg) (т. 8) — коэффициент, который показывает, во сколько раз конечный прирост совокупного дохода (Y) превосходит вызвавший его первоначальный прирост государственных закупок товаров и услуг (G):

$$Mg = \Delta Y : \Delta G.$$

Мультипликатор инвестиционный (т. 2) — коэффициент, который показывает, во сколько раз конечный прирост совокупного дохода (Y) превосходит вызвавший его первоначальный прирост автономных инвестиций (I):

$$M_I = \Delta Y : \Delta I.$$

Мультипликатор налоговый (M_T) (т. 8) — коэффициент, который показывает, во сколько раз конечный прирост совокупного дохода (Y) превосходит первоначальное изменение объема подоходных налогов (T):

$$M_T = \Delta Y : \Delta T = (-MPC) : (1 - MPC),$$

где MPC — предельная склонность к потреблению.

Мультипликаторы при наличии встроенных стабилизаторов (т. 18) — при наличии системы *встроенных стабилизаторов* (см.), например при пропорциональном налогообложении, все мультипликаторы расходов меняются. Величина мультипликатора снижается, что ослабляет воздействие первоначального импульса (изменение расходов) на объем производства и совокупный доход. Например, мультипликатор автономных расходов при наличии встроенных стабилизаторов примет вид:

$$M_p = 1 : [1 - MPC(1 - t)],$$

где MPC — предельная склонность к потреблению;

t — налоговая ставка.

Соответственно налоговый мультипликатор при наличии встроенных стабилизаторов примет вид:

$$M_T = (-MPC) : [1 - MPC (1 - t)].$$

Мультипликатор сбалансированного бюджета (т. 8) равен 1, т.е. равный рост государственных расходов и налогообложения ведет к росту совокупного продукта на ту же величину.

Н

Налоги (т. 8): 1) обязательные платежи в бюджет, осуществляемые физическими и юридическими лицами; 2) денежные взносы граждан, необходимые для содержания публичной власти; 3) важнейший источник средств государственного бюджета (90% всех поступлений); 4) один из экономических рычагов, с помощью которых государство воздействует на рыночную экономику.

Все налоги содержат следующие элементы:

объект налога (т. 8) — имущество или доход, подлежащие обложению;
субъект налога (т. 8) — налогоплательщик, т.е. физическое или юридическое лицо;

источник налога (т. 8) — доход, из которого выплачивается налог;

единица обложения (т. 8) — единица измерения объекта (денежная единица страны);

налоговая льгота (т. 8) — полное или частичное освобождение плательщика от налога (необлагаемый минимум);

налоговый оклад (т. 8) — сумма налога, уплачиваемая субъектом с одного объекта. Определяется в соответствии с налоговой ставкой и предоставленными льготами.

Налоги бывают двух видов:

прямые налоги (т. 8) взимаются с конкретного физического или юридического лица. Это налоги на доходы и имущество: подоходный налог и налог на прибыль корпораций (фирм); на социальное страхование и на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги, социальные взносы); поимущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость; налог на перевод прибыли и капиталов за рубеж; другие налоги;

косвенные налоги (т. 8) частично или полностью переносятся на цену товара или услуги. Это налоги на товары и услуги: налог на добавленную стоимость; акцизы (налоги, прямо включаемые в цену товара или услуги); на наследство; на сделки с недвижимостью и ценными бумагами, другие налоги.

Налоговая система (т. 8) — совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке.

Налоговая ставка (т. 8) — величина налога с единицы объекта налога (%). Различают твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные налоговые ставки:

твердые ставки (т. 8) устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода;

пропорциональные ставки (т. 7) действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины; **прогрессивные ставки** (т. 7) предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода; **регрессивные ставки** (т. 7) предполагают снижение величины ставки по мере роста дохода.

Научно-технический прогресс (т. 6) – внедрение новых, более совершенных технологий, освоение новых эффективных методов организации производства и управления, что в конечном итоге приводит к новому качеству (к более высокому результату) использования факторов производства. **Модель научно-технического прогресса Дж. Хикса** (т. 6) – рассматриваются два фактора экономического роста: труд и капитал. Выделяются три типа научно-технического прогресса: нейтральный, основанный на технологиях, которые одновременно и в равной мере сберегают труд и капитал; трудосберегающий, когда обеспечивается большая производительность капитала, чем труда; капиталосберегающий, когда в большей степени растет производительность труда, чем капитала.

Национальное богатство (НБ) (т. 1) – важнейший среди накопленных (аккумулированных) показателей. НБ – это совокупность ресурсов и иного имущества страны, создающая возможность производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. Фактически представляет собой стоимостную оценку всего богатства страны, в какой бы форме оно ни выступало. В его состав входит следующее: 1) невоспроизводимое имущество (сельскохозяйственные и несельскохозяйственные земли; полезные ископаемые; исторические и художественные памятники и произведения); 2) воспроизводимое имущество (производственные активы – основной и оборотный капитал; непроектные активы – имущество и запасы домохозяйств и некоммерческих организаций); 3) нематериальное имущество (интеллектуальная собственность – патенты, торговые марки, объекты авторского права и т.п.; человеческий капитал – продукты сферы услуг, в частности, образование, здравоохранение, юриспруденция, овеществившиеся в знаниях, профессиональных навыках и здоровье населения, а также в эффективной институциональной структуре общества); 4) сальдо имущественных обязательств и требований по отношению к зарубежным странам.

Национальный продукт (НП) (т. 1) – сугубо теоретический показатель, представляющий собой совокупность экономических благ в народнохозяйственном кругообороте. НП в силу аксиомы кругооборота может быть представлен как: 1) сумма произведенных в стране товаров и услуг; 2) сумма распределенных (в дальнейшем – перераспределенных) благ или сумма доходов всех субъектов экономики; 3) сумма всех направлений использования (потребления) благ. Для НП характерны стоимостная форма выражения и временная определенность.

Национальный продукт, очищенный от двойного счета (т. 1) – сумма прироста стоимостей, добавленных на каждой стадии производства.

Неравномерность экономического развития (т. 14) — закономерность развития мирового хозяйства. Мировая экономика развивается через определенные центры, «подтягивающие» периферию до своего уровня, следствием чего являются неравномерное распределение богатства, дифференциация стран, различная степень их экономического и политического влияния в мире.

Норма накопления (т. 11) — часть ВВП, которая используется для расширения производства.

Нуллификация денег (т. 10) — объявление государством обесцененных бумажных денег недействительными. Проводится при сильной инфляции.

О

Общее экономическое равновесие (ОЭР) (т. 2): 1) представления о параметрах состояния «равновесие — неравновесие»; 2) по Вальрасу общее равновесие — это ситуация, при которой равновесие устанавливается одновременно на всех рынках — рынках потребительских благ, денег и труда. Вальрас описал экономику посредством системы уравнений, в которой число уравнений равно числу неизвестных, и тем самым доказал принципиальную возможность анализа экономического равновесия.

Общественное воспроизводство (т. 1) — процесс непрерывного самоподдержания и самовозобновления экономической активности в рамках отдельной страны или мирового хозяйства в целом.

Общественные блага (т. 7, 13) — товары и услуги, доступ к которым свободен для всех индивидов без дополнительных затрат. П. Самуэльсон определил свойства этих благ как неконкурентных и неисключительных в потреблении. Примеры: национальная оборона, защита окружающей среды.

Общие пропорции в экономике (т. 2) — достижение соответствия между следующими взаимосвязанными параметрами экономических систем: производством и потреблением, совокупным спросом и совокупным предложением, товарной массой и ее денежными эквивалентом, сбережениями и инвестициями; рынками труда, капитала, потребительских благ и пр. Нарушение общих пропорций будет наблюдаться при таких явлениях, как инфляция, безработица, спад производства, уменьшение объема национального продукта и снижение реальных доходов населения.

Обязательные резервы (т. 9) — инструмент денежно-кредитного регулирования в рамках монетарной политики. Представляют собой процентную долю от обязательств коммерческого банка. Эти резервы коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке.

Операции на открытом рынке (т. 9) — инструмент денежно-кредитного регулирования в рамках монетарной политики. Центральный банк продает или покупает по заранее установленному курсу ценные бумаги, в том

числе государственные, формирующие внутренний долг страны. Такие операции считаются наиболее гибкими при регулировании кредитных вложений и ликвидности коммерческих банков.

Основной психологический закон (т. 2) — люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход (Дж.М. Кейнс).

П

Парадокс бережливости (т. 2) — ситуация, когда при определенных условиях увеличение сбережений не способствует увеличению инвестиций и, следовательно, ведет не к росту национального дохода (как считали классики), а к его уменьшению. Согласно кейнсианскому подходу, если население увеличивает сбережения, при прочих равных условиях сокращаются потребление и совокупный спрос, значит, и равновесный объем производства. Это в свою очередь приводит к снижению дохода, и желание увеличить сбережения не окажет в конечном счете влияния на их размер. Фактический уровень сбережений может и не измениться.

Парадокс В. Леонтьева (т. 15) — ситуация, противоречащая выводам из теории Хекшера — Олина. Исследовалась американским экономистом В. Леонтьевым.

Паритет покупательной способности (ППС) (т. 17) — индикатор состояния соотношения валютных курсов, улавливающий разницу в уровне цен между различными странами. Используется при проведении международных сравнений уровней цен и реальных доходов населения.

Теория паритета покупательной способности (ППС) (т. 17) используется для определения валютного курса. Согласно теории ППС, цена товара в одной стране должна соответствовать цене такого же товара в другой стране, пересчитанной по текущему курсу. Иначе: одна и та же корзина товаров должна одинаково стоить в разных странах.

Перепроизводство (т. 2) — тип неравновесия, при котором наблюдается избыточное предложение при недостаточном спросе. Характерно в основном для рыночной экономики.

План стабилизации (т. 10) — координация основных методов регулирования экономики и инфляции в рамках основных вариантов антиинфляционной политики в зависимости от стратегии развития экономики. В условиях экономического роста (при «перегреве» рынка) обычно применяется дефляционная политика — ограничение роста денежной массы, кредитов, дефицита государственного бюджета, заработной платы, платежеспособного спроса. В условиях снижения темпов экономического развития применяется набор антиинфляционных мер, не противодействующих стратегии экономического роста:

Платежный баланс (т. 16): 1) стоимостное обобщение всей суммы взаимосвязей национальной экономики с мировым хозяйством за определенный

период, обычно за год; 2) статистическое отражение всей суммы экономических операций данной страны с остальными странами за определенный период; 3) статистическая система, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), произошедшие в течение определенного периода времени.

Потребление (т. 2) — важнейшая составная часть совокупного спроса (AD).

Функция потребления (т. 2) — инструмент, с помощью которого исследуются изменения общего уровня и динамика потребления. Потребление (C) есть функция дохода (Y):

$$C = f(Y).$$

Имеет вид:

$$C = c + MPC(Y - T),$$

где c — автономное потребление, величина которого не зависит от размеров дохода;

MPC — предельная склонность к потреблению;

Y — доход;

T — налоговые отчисления.

Правило семидесяти (т. 5) позволяет подсчитать число лет, необходимое для удвоения общего уровня цен. С этой целью число 70 делится на ежегодный уровень инфляции.

Предельная склонность к импорту (im) (т. 17) — чувствительность спроса на импорт к изменениям совокупного дохода. Показывает, на какую величину изменится объем спроса на импорт (ΔIM) при изменении величины совокупного дохода (ΔY):

$$im = \Delta IM : \Delta Y.$$

Предельная склонность к потреблению (*marginal propensity to consume* — MPC) (т. 2) показывает, какая часть прироста дохода (ΔY) используется на прирост потребления (ΔC) или какова доля прироста расходов на потребление при любом изменении располагаемого дохода. Исчисляется по формуле

$$MPC = \frac{\text{Изменения в потреблении}}{\text{Изменения в доходе}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}.$$

Предельная склонность к сбережению (*marginal propensity to save* — MPS) (т. 2) показывает, какая часть прироста дохода (ΔY) используется на прирост сбережения (ΔS) или какова доля прироста расходов на сбережения при любом изменении располагаемого дохода. Исчисляется по формуле

$$MPS = \frac{\text{Изменения в сбережении}}{\text{Изменения в доходе}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}.$$

Предложение денег (M_s) (*money supply*) (т. 9) — денежная масса, находящаяся в обращении. Складывается из соответствующих денежных агрегатов.

Принцип рыночного эквивалента (т. 1) — принцип учета товаров, не выходящих на рынок, в соответствии с которым нерыночные товары (услуги) сначала учитываются в натуральных единицах, а затем им приписываются цены, которые имеют аналогичные продукты, поступающие в рыночный оборот. Например, в российской статистике рассчитывается продукция приусадебных участков населения, дающих около половины сельскохозяйственной продукции страны.

Прожиточный минимум (т. 12) — показатель, определяющий минимум материальной обеспеченности в определенной стране (регионе) и в определенное время. Характеризует порог бедности.

Производительность труда (P) (т. 6) — показатель эффективности использования трудовых ресурсов. Рассчитывается как частное от деления ВВП (Y) на численность занятых (L) в общественном производстве товаров и услуг:

$$P = Y : L.$$

Производственная функция (т. 6) — аналитическая модель, с помощью которой анализируется воздействие на прирост продукции факторов производства. Пример:

$$Y = f(K, L, N),$$

где Y — ВНД (или ВВП) страны;

K — затраты капитала;

L — затраты трудовых ресурсов;

N — затраты природных (земельных) ресурсов.

Простейшая производственная функция, посредством которой исследуется воздействие на прирост выпуска продукции двух факторов: труда и капитала. Эта функция была выведена в 20-х годах XX в. американским экономистом П. Дугласом и математиком Х. Коббом.

Процент (лат. *pro centum* — на сотню — означает сотую долю того или иного числа) (т. 9): 1) в узком смысле — плата за кредит. Заемщик (предприятие, домашнее хозяйство, государство или иной хозяйствующий субъект) выплачивает определенную сумму денег (может происходить в товарной форме) кредитору, который предоставил ему в долг свои денежные средства (или товар); 2) в широком смысле — доход, который получается в результате использования фактора производства «капитал»; 3) если кредит предоставляется в денежной форме, то процент условно выступает как цена денег.

Ставка процента (норма процента) (т. 9) — отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру самого ссужаемого капитала, выраженное в процентах (%).

Номинальная ставка процента (т. 9) — текущая рыночная ставка, в которой не учитывается уровень инфляции.

Реальная ставка процента (т. 9) — ставка, в которой учитывается темп инфляции.

Ставка рефинансирования (т. 9) — процент, под который центральный банк предоставляет кредиты финансово устойчивым коммерческим банкам, выступая как кредитор в последней инстанции.

Учетная ставка (т. 9) — процент (дисконт), по которому центральный банк учитывает векселя коммерческих банков, что является разновидностью их кредитования под залог ценных бумаг.

Процентная политика центрального банка (т. 9) — инструмент денежно-кредитного регулирования в рамках монетарной политики. Представлена двумя направлениями: регулирование займов коммерческим банкам и его депозитная политика. Это политика учетной ставки или ставки рефинансирования.

Р

Рабочая сила (т. 4) — совокупность занятых и безработные. Представлена двумя группами населения: одна принимает участие в создании благ, другая не работает.

Равновесие (т. 2) — универсальное понятие, используемое почти во всех точных и естественных науках. Его применяют при анализе сложных систем, в рамках которых отдельные части взаимосвязаны и взаимодействуют. Равновесие означает не только сбалансированность, но и устойчивость, т.е. либо отсутствуют тенденции к изменению, либо существуют механизмы, восстанавливающие отклонения от равновесия.

Равновесие макроэкономическое (т. 2) возможно в том случае, когда устанавливается пропорциональность и сбалансированность между взаимосвязанными экономическими процессами.

Равновесие частичное (т. 2) — ситуация, когда поведение обособленных экономических субъектов — производителей и потребителей — приводит к установлению равновесия на отдельных (локальных) рынках. Основы анализа частичного равновесия заложены в трудах А. Маршалла.

Равновесие на рынках потребительских благ (т. 2) — ситуация, когда спрос и предложение уравновешены так, что у производителей не остается нереализованной продукции, а у потребителей — вынужденных сбережений;

Равновесие на рынках труда (т. 2) — ситуация, когда спрос на труд и его предложение регулируются равновесной ставкой реальной заработной платы так, что все желающие могут найти работу.

Равновесие на рынке денег (т. 2) означает, что спрос на деньги со стороны экономических субъектов, т.е. их желание держать деньги в виде наличных или банковских депозитов, равен предложению, т.е. выпущенному банковской системой количеству денег; равновесие между ними обеспечивается гибкой ставкой процента;

Расходы (т. 2) — затраты (издержки) экономических субъектов на приобретение конечных продуктов.

- Расходы автономные (E)** (т. 2) — расходы, величина которых не зависит от размеров текущего дохода.
- Расходы государственные (G)** (т. 1, 2) — государственные закупки товаров и услуг. Не входят трансфертные платежи.
- Расходы инвестиционные (I)** (т. 2) — денежные вложения, увеличивающие объем инвестиционных (производительных) товаров. Различают три направления вложений инвестиционных средств: производственные инвестиции (оборудование, здания, сооружения); инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ) (незавершенное производство, сырье, материалы, готовые изделия); инвестиции в жилищное строительство.
- Расходы потребительские (личные) (C)** (т. 2) — расходы домашних хозяйств на товары текущего потребления и длительного пользования, на услуги. Не включают расходы на покупку жилья.
- Расходы совокупные** (т. 2) — расходы на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства, фирм (валовые инвестиции) и чистый экспорт.
- Ревальвация** (т. 10) — повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным или международным валютным единицам. Применяется, если инфляция развивается медленнее, чем в других странах, платежный баланс активен, а интересы кредиторов и импортеров взяли верх над интересами должников и экспортеров.
- Регион** (*regio* — область, район) (т. 18) — 1) часть территории страны, выделенная в соответствии с определенным признаком; 2) административно-территориальная единица (город, сельский район и др.).
- Региональная политика** (т. 10, 18–21) — одно из направлений экономической политики, связанное с решением региональных проблем. Представляет собой совокупность мер государства по достижению определенного пространственно-производственного равновесия в национальной экономике.
- Рецессия** (т. 3) — спад производства, наблюдаемый в течение шести или более месяцев подряд.

С

- Сбережения** (т. 2) — непотребленная часть располагаемого дохода или часть, остающаяся после осуществления всех потребительских расходов, т.е. сберегаемая часть дохода.
- Функция сбережения** (т. 2) — инструмент, с помощью которого исследуют изменения общего уровня и динамику сбережений. Имеет вид:

$$S = s + MPS (Y - T),$$

- где s — автономные сбережения;
 MPS — предельная склонность к сбережению;
 Y — доход;
 T — налоговые отчисления.

Сектор экономики (т. 1) — совокупность отраслей. Существуют две основные классификации секторов экономики: 1) секторы подразделяются в соответствии с основным содержанием деятельности: сельское хозяйство (как правило, включая лесное и рыбное хозяйство); промышленность (в широком смысле к ней часто относят строительство); сфера услуг (нередко включая транспорт); 2) секторы подразделяются в соответствии со степенью переработки вещества природы: первичный сектор, непосредственно использующий природные материалы; вторичный сектор, в котором обрабатываются продукты других отраслей экономики (природные материалы, уже подвергшиеся воздействию со стороны человека); третичный сектор, непосредственно обслуживающий человека и его производственную деятельность.

Система национальных счетов (СНС) (т. 1) — записанная в форме бухгалтерских счетов система показателей, отражающих разные стороны воспроизводственных процессов в экономике страны.

Склонность к потреблению и сбережению (т. 2) — тенденции изменения потребления и сбережения по мере роста доходов. Явление, описанное Дж.М. Кейнсом. Различают среднюю склонность к потреблению и сбережению, а также *предельную склонность к потреблению и сбережению* (см.):

средняя склонность к потреблению (*average propensity to consume* — *APC*) (т. 2) показывает, какая часть располагаемого дохода используется на потребление. Исчисляется по формуле

$$APC = \frac{\text{Потребительские расходы}}{\text{Располагаемый доход}} = \frac{C}{Y};$$

средняя склонность к сбережению (*average propensity to save* — *APS*) (т. 2) показывает, какая часть располагаемого дохода используется на сбережения. Исчисляется по формуле

$$APS = \frac{\text{Сбережения}}{\text{Располагаемый доход}} = \frac{S}{Y}.$$

Совокупное предложение (*aggregate supply* — *AS*) (т. 2) — все конечные товары и услуги, которые производятся в стране, или реальный объем производства при каждом данном уровне цен.

Горизонтальная, или пологая, часть кривой AS (т. 2) соответствует объему производства, который значительно ниже потенциального ВВП. Этот отрезок кривой часто называют кейнсианским.

Вертикальный отрезок кривой AS (т. 2) отражает ситуацию, когда экономика приближается к состоянию, обеспечивающему полную занятость (уровню потенциального ВВП). Этот отрезок кривой *AS* принято называть классическим.

Закон совокупного предложения (т. 2) — зависимость между уровнем цен и реальным объемом выпуска, когда более высокому уровню цен соответствует и больший объем производства.

Кривая совокупного предложения (т. 2) — графическая модель совокупного предложения. Иллюстрирует прямую или положительную зависимость между уровнем цен и реальным объемом выпуска.

Совокупный спрос (*aggregate demand* — *AD*) (т. 2) — реальный объем ВВП, который потребители готовы приобрести при каждом данном уровне цен, или общая сумма расходов на конечные товары и услуги, произведенные в стране. *AD* складывается из расходов на потребление, инвестиционных расходов, государственных расходов и чистого экспорта (экспорт минус импорт). Совокупный спрос может быть представлен как агрегированный денежный спрос на реальный ВВП при соответствующем уровне цен. **Закон убывания совокупного спроса** (т. 2) — зависимость между уровнем цен (P) и величиной реального объема выпуска, на который предъявляется спрос (Y). Например, рост уровня цен приводит к сокращению во всех компонентах, образующих реальный совокупный спрос: в потреблении, инвестициях, правительственных расходах и чистом экспорте.

Социальная защита населения (т. 12) — система мер, защищающих любого гражданина страны от экономической и социальной деградации не только в результате безработицы, но и при потере или резком сокращении доходов, в случае болезни, рождения ребенка, производственной травмы, инвалидности, при наступлении старости и т.д.

Социальное обеспечение (т. 12) — прямая поддержка доходов населения через систему социального обеспечения. Государство непосредственно определяет денежные доходы нетрудоспособного населения, формирует их и предоставляет гражданам путем проведения социальной политики в результате перераспределения доходов общества.

Спрос на деньги (*money demand* — M_d) (т. 9) — объем кассовых остатков, который экономические субъекты желают держать при определенных условиях. Включает:

операционный спрос (т. 9) — спрос на деньги как средство обращения (деловой, транзакционный или спрос на деньги для совершения сделок);

спекулятивный спрос (т. 9) — спрос на деньги как средство сохранения стоимости (спрос на деньги как на активы, спрос на запасную стоимость или спекулятивный спрос).

Сравнительное преимущество (т. 15) — относительно более низкие издержки производства товара.

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо (т. 15) объясняет выгодность внешней торговли разницей в издержках производства товаров в различных странах.

Стагфляция (т. 3) — ситуация макроэкономического неравновесия, характеризующаяся переплетением кризисных процессов с ускорением инфляции (ростом цен).

Стратегические альянсы (т. 14) — гибкие межфирменные союзы, создаваемые для совместного решения задач в определенной области, но продолжающие соперничество в других сферах.

Структурная политика (т. 10) — экономическая политика в отношении структурных изменений. Представляет собой совокупность мер воздействия на изменение меж- и внутриотраслевых пропорций в экономике.

Структурные перестройки (т. 6) сопровождают процесс совершенствования качественных характеристик производства. Свидетельствуют о продвижении страны по пути интенсивного экономического роста.

Субсидии корректирующие (т. 13) — инструмент корректировки внешнего эффекта. Выплачивается потребителям или производителям продукции.

Т

Таргетирование (*target* — цель) (т. 10) — установление центральным банком целевых ориентиров прироста денежной массы банковского кредита. В современных условиях включает целевые ориентиры динамики валютного курса, денежных агрегатов и инфляции.

Темп прироста реального ВВП (т. 6) — показатель экономического роста. Рассчитывается следующим образом:

$$x = (Y_t - Y_{t-1}) : Y_{t-1},$$

где x — темп прироста реального выпуска;

Y_t — реальный выпуск текущего года;

Y_{t-1} — реальный выпуск предшествующего года.

Теневая экономика (т. 1, 13) — часть народного хозяйства, в рамках которой осуществляются деловые операции, лежащие вне правового поля. В теневую экономику входят: 1) не запрещенные законом экономические операции, проведенные с нарушением правовых норм и потому скрытые контрагентами сделок от учета («серый рынок»); 2) криминальные, т.е. прямо запрещенные законом виды хозяйственной деятельности («черный рынок»).

Теория Хекшера — Олина (т. 15) исследует преимущества внешней торговли с точки зрения наделенности страны факторами производства. Гласит, что страна экспортирует товары, при изготовлении которых использован избыточный фактор производства, а импортирует товары, при выпуске которых применен дефицитный для данной страны фактор.

Трансакционные издержки (т. 13) — издержки взаимодействия субъектов экономики, чаще всего связанные с совершением сделок или реализацией контрактов.

Трансакционный сектор экономики (т. 13) — совокупность следующих видов деятельности: оптовой и розничной торговли, страхования, банковской деятельности, правоохранительной деятельности и т.п.

Трансакция (т. 1) – сделка, из которой пользу извлекают обе стороны.

Транснационализация производства и капитала (т. 14): 1) широкомасштабный выход производства за национальные границы, создание сети зарубежных филиалов, дочерних компаний, вывоз капитала, установление международных долговременных контрактных связей; 2) преобразование производства на основе вынесения отдельных звеньев производственно-технологических цепочек за национальные рамки.

Транснациональная корпорация (ТНК) (т. 14): 1) особые оперирующие в международном масштабе субъекты с единой производственно-финансовой и научно-технической политикой, системой совершенствования перспективного планирования и менеджмента, разветвленной службой маркетинга, изучения настроения, мотивации и больших групп потребителей, и индивидуальных потребностей тех или иных социальных слоев; 2) национальные компании с зарубежными активами, производственная и торгово-сбытовая деятельность которых выходит за пределы одного государства; 3) согласно определению ООН это компания, включающая единицы в двух или более странах, независимо от юридической формы и поля деятельности; оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящих центров; в такой компании отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность других, в частности делить знания, ресурсы и ответственность с другими.

Транснациональный банк (ТНБ) (т. 14) – банк, у которого имеется зарубежная институциональная сеть. За границу переносятся не только активные операции, но и часть собственного капитала, а также формирование депозитной базы.

Трансферт (т. 1) – односторонняя передача тех или иных благ.

Государственные трансферты (т. 7, 12) – выплаты государственных органов, не связанные с движением товаров и услуг. Перераспределяют доходы государства, полученные от налогоплательщиков, через пособия, пенсии, выплаты по социальному страхованию и т.д.

Тренд (*trend* – тенденция) (т. 3) – тенденция постоянного роста потенциального ВВП.

Трудоемкость (т. 6) – показатель, обратный производительности труда. Рассчитывается как частное от деления затрат трудовых ресурсов (в виде численности занятых в совокупном производстве товаров и услуг или в виде числа отработанных человеко-часов в течение года) на величину совокупного дохода страны, полученного в данном году.

У

Управление наличной денежной массой (т. 9) — регулирование обращения наличных денег: эмиссия, организация их обращения и изъятие из обращения, осуществляемые центральным банком.

Уравнение обмена (т. 9) — формализованная И. Фишером взаимосвязь между количеством денег в обращении и объемом ВВП:

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

- где M — масса денег в обращении;
 V — скорость обращения денег (среднегодовое количество оборотов, сделанных деньгами, которые находятся в обращении и используются на покупку конечных товаров и услуг, или количество раз, которое денежная единица обменивалась на товары и услуги в течение года);
 P — средняя цена товаров и услуг;
 Q — количество проданных товаров и оказанных услуг в рамках национальной экономики.

Уровень жизни (т. 12) — обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и духовными благами, или степень удовлетворения потребности в этих благах.

Ф

Фиаско рынка (т. 7) — ситуация, когда рыночный механизм не работает, например в случае с общественными благами.

Финансовая система (т. 8) — совокупность всех взаимосвязанных структурных финансовых элементов.

Финансовое хозяйство (т. 8) — стоимостные потоки административно-территориальной единицы: федерации, земли, общины, кантона и т.д. В современной отечественной экономической науке термин «финансовое хозяйство», к сожалению, почти не употребляется.

Финансы (т. 8): 1) совокупность стоимостных потоков, связанных с мобилизацией, распределением и использованием денежных ресурсов; 2) в традиционном курсе отечественной экономической науки под финансами было принято понимать, с одной стороны, определенные производственные отношения, с другой — движение средств; 3) в широком смысле финансы представляют собой движение всех видов стоимостных величин в хозяйственном процессе. Речь при этом идет обо всех формах, включая денежно-кредитные. Такой подход к термину особенно распространен в американской литературе; 4) в узком смысле термин «финансы» используется при анализе бюджетных проблем.

Фирмы (т. 1) — относительно обособленные хозяйственные единицы, в которых происходит соединение факторов производства и выпускаются готовые продукты или оказываются услуги с целью получения прибыли.

Фискальная политика (т. 8) — процесс функционирования финансовой системы для выполнения определенных целей на уровне государства. Регулирование экономики с помощью доходов и расходов.

Ц

Цикл (греч. *kyklos* — круг) (т. 3) — периодические колебания экономической активности, выражающиеся в более или менее регулярном повторении спадов и подъемов производства.

Цикл постоянный (т. 3) — разновидность (форма) экономического цикла, характеризующаяся неизменной в течение некоторого периода времени амплитудой колебаний.

Цикл расходящийся (взрывной) (т. 3) — разновидность (форма) экономического цикла, характеризующаяся увеличивающейся амплитудой колебаний.

Цикл сходящийся (затухающий) (т. 3) — разновидность (форма) экономического цикла, характеризующаяся уменьшающейся со временем амплитудой колебаний.

Цикличность экономическая (т. 3) — особая закономерность и принцип функционирования рыночной системы экономики.

Ч

Чистый внутренний продукт (ЧВП) (т. 1) — очищенный от двойного счета ВВП. Получается путем вычитания из ВВП амортизационных отчислений, т.е. отличается от ВВП тем, что уменьшен на размер потребления (износа) основного капитала. ЧВП точнее, чем ВВП, показывает, какова стоимостная величина созданных в стране в данном году благ.

Чистый национальный доход (ЧНД) (т. 1) — очищенный от двойного счета ВНД. Получается путем вычитания из ВНД амортизации (потребления основного капитала).

Чистый экспорт X_n (т. 1, 2): 1) составная часть совокупного спроса (AD); 2) разность между экспортом (X) и импортом (M):

$$X_n = X - M.$$

В деловой литературе чистый экспорт чаще называют сальдо внешней торговли, или сальдо торгового баланса страны.

Э

Экономическая интеграция (т. 14) — качественно новый этап сближения, «переплетения» отдельных национальных хозяйств, который в перспективе ведет к созданию единого интернационального хозяйства (например, Европейский Союз). В наивысшей фазе предполагает свободное движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, создание единой валюты и политическую интеграцию.

Экономическая политика государства (т. 7) — совокупность мер, направленных на то, чтобы упорядочить ход экономических процессов, оказать на них влияние или предопределить их результаты. Представляет собой процесс достижения определенных целей.

Экономически активное население (т. 4) — часть населения страны, которая обеспечивает предложение труда для производства благ. Определяется на основе трудоспособного возраста, который устанавливается законодательно (в настоящее время в России: для женщин — от 16 до 55 лет, для мужчин — от 16 до 60 лет). Экономически активное население занято профессиональной деятельностью, которая приносит доход.

Экономический рост (т. 6, 10): 1) долговременная тенденция увеличения и совершенствования общенационального продукта и факторов его производства; 2) одна из основных целей общества; 3) состояние экономики, вызванное экспансией основной массы экономических субъектов.

Границы экономического роста (т. 6) — ограничения, связанные с тем, что с увеличением темпов роста может происходить дисбаланс между накоплением (направлением средств на инвестиции) и потреблением, когда производство развивается ради производства. Бурный рост производства ведет к загрязнению окружающей среды, нарушению баланса между человеком и природой и другим нежелательным последствиям.

Интенсивный тип экономического роста (т. 6) связан с ростом эффективности производства. Предполагает увеличение выпуска продукции на единицу используемых ресурсов, улучшение качественных характеристик производства.

Модели экономического роста:

концепция нулевых темпов роста ВВП на душу населения (т. 6) впервые выдвинута в начале 70-х годов XX в. в докладе международной исследовательской организации «Римский клуб», подготовленном группой ученых под руководством американских футурологов Денниса и Донеллы Медоузов. Согласно этой концепции должна произойти в течение ближайших 100 лет глобальная катастрофа в связи с исчерпанием экономических ресурсов и загрязнением окружающей среды;

модель Харрода — Домара (т. 6) используется для анализа экономического роста в долгосрочном периоде в рамках кейнсианских воззрений. Основана на том, что в краткосрочном периоде сбережения равны инвестициям, в долгосрочном же периоде эти величины не совпадают. Согласно модели, темпы экономического роста находятся в прямой зависимости от доли сбережений в совокупном доходе, так как чем больше чистые сбережения, тем больше могут быть инвестиции; темпы роста находятся в обратной зависимости от коэффициента капиталоемкости: чем он выше, тем ниже темпы экономического роста;

неоклассическая модель экономического роста Р. Солоу (т. 6) предполагает замещение факторов производства в зависимости от изменения их относительных цен. Согласно модели инвестиции и сбережения

определяют не темпы экономического роста, а соотношение между факторами «капитал» — «труд» и объемом производства на душу населения. В соответствии со своим подходом и на основе данных о развитии американской экономики за 1909–1949 гг. Солоу определил, что более 80% роста показателя выпуска продукции на отработанный человеко-час объясняется научно-техническим прогрессом.

Сбалансированный экономический рост (т. 6) означает, что экономика развивается, сохраняя стабильность и своевременно преодолевая возникающие диспропорции, при этом обеспечивается прирост реального ВВП.

Устойчивый экономический рост (т. 6) имеет следующие характеристики: повышение эффективности производства позволяет своевременно решать возникающие проблемы в условиях изменяющейся внешней среды; гармонизация интересов субъектов рынка ведет к сохранению их рыночных позиций; гармонизация социальных интересов позволяет предотвратить социальные конфликты; происходит движение к общему экономическому равновесию; экономический рост согласуется с законами развития биосферы, появляется возможность предотвращения экологических катастроф, грозящих гибелью биосферы и человека.

Экстенсивный тип экономического роста (т. 6) предполагает увеличение выпуска продукции при использовании дополнительных ресурсов: средств производства, рабочей силы, дополнительных финансовых ресурсов.

Экономический (деловой) цикл (т. 3) — см. Цикл.

Экономического цикла модели:

двухфазная (т. 3) — структура экономического цикла состоит из двух основных фаз: восходящей и нисходящей, т.е. подъем и сокращение производства, его «взлет» и «падение». В этой модели цикл распадается на следующие элементы: пик (точка, в которой реальный объем выпуска продукции наивысший); сокращение (период, в течение которого наблюдается снижение объема выпуска продукции и который заканчивается «дном», или «подошвой»); «дно», или «подошва» (точка, в которой реальный объем выпуска продукции наименьший); подъем (период, в течение которого наблюдается рост реального выпуска продукции);

четырёхфазная (классическая) модель (т. 3) — различаются четыре фазы экономического цикла: кризис, депрессия (застой), оживление и подъем.

Экономического цикла теории:

длинных волн экономической активности теория (т. 3) — теория, разработанная русским экономистом Н.Д. Кондратьевым, в соответствии с которой средняя продолжительность циклов составляет 50–60 лет, а их основа заключается в скачкообразном характере научно-технического прогресса, периодических революциях в технике и технологии производ-

ства. Возникновение «длинных волн» связано с тем, что «пучки» крупных инноваций (например, изобретение двигателя внутреннего сгорания, автомобиля, самолета) дают импульс экономической активности на несколько десятилетий, пока их влияние не сходит на нет;

малых циклов концепция (т. 3) — концепция, выдвинутая английским экономистом Дж. Китчином, в соответствии с которой циклы продолжительностью от двух с половиной до четырех лет связаны с обновлением отдельных элементов не только основного, но и оборотного капитала (в частности, товарных запасов);

материальная основа экономического цикла (т. 3) — в соответствии с теорией К. Маркса непосредственной причиной периодичности кризисов является процесс массового обновления основного капитала, порождаемый прогрессом науки и техники;

общая теория циклов (т. 3) — теория, выдвинутая в конце 30-х годов XX в. австрийским экономистом Й. Шумпетером, в соответствии с которой циклы разной продолжительности при сочетании обеспечивают определенную амплитуду макроэкономических колебаний. Шумпетер объединил в рамках «трехциклической схемы» экономической динамики полувековые циклы Кондратьева, десятилетние циклы Жуглара и двухлетние Китчина.

Экономическое развитие (т. 6) — понятие, более полно по сравнению с понятием экономического роста отражающее хозяйственный прогресс. Означает не только умножение результатов производства, но и становление в национальном хозяйстве новых прогрессивных пропорций, которые в свою очередь формируют предпосылки последующего развития.

Инновационный тип экономического развития (т. 6) — новое качество экономического развития, основанное на постоянном обновлении технологий во всех сферах экономики, а не только в производстве. Инновации становятся важнейшим фактором экономического роста.

Эмиссия денежная (т. 9) — выпуск денег в обращение. Эмиссию наличных денег осуществляет центральный банк.

Эмиссия депозитно-чековая (т. 9) — поступление денег в оборот в результате создания платежных средств. Выполняя традиционные операции, коммерческие банки опосредуют процесс создания денег, эмитируя в ходе своей деятельности платежные средства.

Эффект богатства (эффект Пигу) (т. 2) — воздействие на совокупный спрос: рост цен приводит к уменьшению (обесценению) реальной стоимости финансовых активов. Это касается как самих денег, так и накопленных финансовых активов с фиксированной ценой, например счетов в банках или облигаций. Данной закономерности придавал особое значение Артур Пигу, отсюда и название — эффект Пигу.

Эффект импортных закупок, или эффект обменного курса (т. 2) — воздействие на совокупный спрос обменного курса: в результате снижения

курса национальной валюты товары, произведенные в данной стране, становятся относительно более дешевыми. Подобное изменение относительных цен ведет к уменьшению объема импорта и увеличению объема экспорта, т.е. растет размер чистого экспорта, следовательно, растет и совокупный спрос.

Эффект процентной ставки (эффект Кейнса) (т. 2) — воздействие на совокупный спрос процентной ставки: чем выше процентная ставка, тем ниже при прочих равных условиях величина совокупного спроса, предъявляемого на реальный объем выпуска. При фиксированном объеме денежной массы рост спроса на деньги повышает их цену — процентную ставку. Более высокая процентная ставка приводит к сокращению объема покупок на денежные суммы, взятые в кредит, т.е. уменьшаются реальный доход и совокупный спрос. Данное явление иногда называют эффектом Кейнса, поскольку он анализировал последствия изменений процентной ставки.

Эффект Танзи — Оливера (т. 5) — воздействие бюджетного дефицита на гиперинфляцию. Практически всегда гиперинфляцию вызывает кризис государственного бюджета, падение реальных доходов правительства. После того как инфляция достигает определенного уровня, она становится неконтролируемой и приводит к дальнейшему увеличению бюджетного дефицита. Наблюдается тенденция уменьшения реальных доходов государства от налогов. Происходят задержки в налоговых платежах. При росте цен на 50% в месяц задержка в платежах на один месяц влечет за собой потерю $\frac{1}{3}$ реального дохода. Реальные государственные расходы не уменьшаются, и бюджетный дефицит растет.

Эффект Фишера (т. 9) — гипотеза американского экономиста-математика И. Фишера, согласно которой номинальная ставка процента меняется таким образом при изменении уровня цен, что реальная ставка процента остается неизменной. Можно записать в следующем виде:

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

где i — номинальная ставка процента;

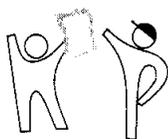
r — реальная ставка процента;

π^e — ожидаемый темп инфляции.

Эффективность (т. 6): 1) результативность какого-либо экономического процесса; 2) относительный показатель, позволяющий соизмерять затраты определенного фактора и результаты в виде готового продукта, полученного от использования этого фактора. В макроэкономике таким результатом может служить ВНД (или ВВП) страны, который необходимо соотнести с затратами того или иного ресурса.

- Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. М., 1973.
- Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М., 2001.
- Мизес Л.* Теория и история. Интерпретация социально-экономической эволюции : пер. с англ. М., 2001.
- Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории : пер. с англ. М., 2000.
- Фишер И.* Покупательная сила денег : пер. с англ. М., 2001.
- Фридмен М.* Если бы деньги говорили... : пер. с англ. М., 1999.
- Хайек Ф.А.* Индивидуализм и экономический порядок : пер. с англ. М., 2001.
- Агапова Т.А., Серегина С.Ф.* Макроэкономика : учебник / под общ. ред. А.В. Сидоровича. М. : ДиС, 2002.
- Бакалавр: Макроэкономика. СД. Электронный обучающий курс/ под ред. Н.Н. Думной. М. : КНОРУС, 2008.
- В поисках новой теории : книга для чтения по экономической теории /под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. М. : КНОРУС, 2004.
- Добрынин А.И., Тарасевич Л.С.* Экономическая теория : учебник. СПб. : Питер, 2008.
- Курс экономической теории : учебник / под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. Киров : «АСА», 2006.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2007.
- Нуреев Р.М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М., 2001.
- Общая экономическая теория (политэкономия) : учебник / под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М., 2002.
- Социально-институциональное направление и его модификация в XX веке / колл. авт. под рук. О.В. Карамовой. М. : Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003.
- Экономика : учебник / под ред. А.С. Булатова. М. : Юристъ, 2002.
- Экономическая теория : учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. М. : Экзамен, 2003.
- Интернет-ресурсы**
- <http://www.libertarium.ru/library> — библиотека материалов по экономической тематике
- <http://www.finansy.ru> — материалы по социально-экономическому положению и развитию в России
- <http://www.ise.openlab.spb.ru/cgi-ise/gallery> — галерея экономистов
- <http://www.nobel.se/economics/laureates> — лауреаты Нобелевской премии по экономике
- <http://www.almaz.com/nobel/economics> — лауреаты Нобелевской премии по экономике
- <http://www.cbr.ru> — официальный сайт Центрального банка России (аналитические материалы)
- <http://www.rbc.ru> — РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
- <http://www.budgetrf.ru> — мониторинг экономических показателей
- <http://www.gks.ru> — Федеральная служба государственной статистики
- <http://minfin.rinet.ru> — официальный сайт Министерства финансов РФ
- <http://www.dumnaya.ru> — библиотека материалов по экономической теории, методике преподавания

ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНИК



БАКАЛАВР: МАКРОЭКОНОМИКА

Думная Н.Н., ред.
Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-85971-866-5
Код 193633.
Цена 250,00

Предназначен для подготовки экономистов-бакалавров. Отличительной особенностью данного учебника по сравнению с другими курсами макроэкономики является ориентация изложения материала на экономику России.

Форма электронного учебника особенно удобна при подготовке бакалавров.



АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**Жарылгасова Б.Т.,
Суглобов А.Е.**

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-85971-754-5

Код 197749.

Цена 250,00



Раскрыты сущность финансовой отчетности, ее состав и содержание. Показано, как влияет на информативность отчетности ориентация на международные стандарты бухгалтерского учета. Рассмотрены направления анализа отчетности, способы использования результатов анализа в обосновании стратегии развития организации.

Для студентов вузов, аспирантов, преподавателей, слушателей системы послевузовского образования и обучающихся в системе дистанционного образования.

БАКАЛАВР: МИКРОЭКОНОМИКА

Юданов А.Ю., ред.

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-85971-867-2

Код 193634.

Цена 250,00



Предназначен для подготовки экономистов-бакалавров. Отличительной особенностью данного учебника по сравнению с другими курсами микроэкономики является ориентация изложения материала на экономику России.

Электронный учебник дает преподавателям и студентам реальный инструмент организации эффективной самостоятельной, внеаудиторной работы будущих бакалавров.

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Черняк В.З.

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-390-00052-6

Код 195649.

Цена 250,00

Жилищно-коммунальное хозяйство — важнейшая система жизнеобеспечения и безопасности населения. Степень развития и объем деятельности коммунального хозяйства непосредственно влияют на уровень благосостояния населения, бытовые условия его жизни, санитарно-гигиенические условия и чистоту водного и воздушного бассейна, а также на уровень производительности труда.

Учебник предназначен для студентов и аспирантов строительных вузов.



КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алексеева А.И. (и др.)

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-85971-745-3

Код 199672.

Цена 250,00

В электронном учебнике изложены теоретические аспекты средств и методов экономического и финансового анализа хозяйственной деятельности, применение которых на практике позволит повысить эффективность и результативность экономической и финансовой деятельности организаций.

Форма электронного учебника особенно удобна для подготовки студентов дистанционной формы обучения.



КУРОРТНОЕ ДЕЛО

**Ветитнев А.М.,
Журавлёва Л.Б.**

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-390-00016-8

Код 195650.

Цена 250,00

В электронном учебнике в соответствии с Государственным стандартом и программой подготовки специалистов по специальности «Социально-культурный сервис и туризм» впервые представлены основные материалы по курсу «Курортное дело».

Для студентов, аспирантов и преподавателей вузов, слушателей системы послевузовского образования, а также для руководителей санаторно-курортного комплекса, специалистов в области курортного дела.



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО- ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Сузтин А.А.

Электронный учебник.
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-390-00017-5

Код 195066.

Цена 250,00

Рассматривается история становления и развития мировой валютной системы, а также балансы международных расчетов, в частности платежный баланс, и методы их анализа. Освещаются вопросы валютного регулирования, валютные риски и их страхование. Изучаются валютные операции, международные расчеты, финансовые и коммерческие документы.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических факультетов и вузов, слушателей системы послевузовского образования.



МАРКЕТИНГ: Основы теории и практики

Беляев В.И.

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-85971-793-4
Код 199673.
Цена 250,00



Отражаются теоретические и практические аспекты деятельности производственных и коммерческих организаций, направленных на создание востребованных рынком товаров и услуг, которые удовлетворят потребности людей и обеспечат приемлемую прибыль предприятиям.

Электронный учебник построен так, что его можно использовать как в традиционной (на дневном, вечернем и заочном отделениях вузов), так и в дистанционной системе обучения.

МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Тебекин А.В., Касаев Б.С.

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-390-00053-3
Код 195522.
Цена 250,00



Электронный учебник полностью отвечает требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. В нем сформулированы основные принципы, функции, методы, организационные структуры менеджмента как системы управления.

Для студентов и преподавателей экономических факультетов и вузов, а также специалистов всех уровней управления.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

**Поляков В.В.,
Щенин Р.К., ред.**
Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-85971-868-9
Код 181574.
Цена 250,00



Представленный в электронном учебнике материал отражает новейшие явления и тенденции, происходящие в мировой экономике и ее основных секторах — материальном производстве, банковской и торговой сферах.

Для студентов, аспирантов, преподавателей высших учебных заведений, слушателей системы послевузовского образования, а также для специалистов, занимающихся вопросами экономики.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Миляков Н.В.
Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-390-00019-9
Код 195069.
Цена 250,00



Подробно рассматриваются общетеоретические вопросы налогов и налогообложения, вопросы налогового права, дается развернутый очерк теорий налогообложения. Центральное место в работе занимает исследование основных налогов Российской Федерации, в том числе тех, которые по тем или иным причинам не рассматриваются в других учебных изданиях либо рассматриваются конспективно.

Для студентов, аспирантов экономических и юридических вузов, предпринимателей.

МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

**Парахина В.Н., Галеев Е.В.,
Ганшина Л.Н.**

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-85971-012-6
Код 187404.
Цена 250,00



Анализируются различные аспекты муниципально-го управления, приводятся примеры практической реализации отдельных теоретических и нормативно-правовых положений, связанных с организацией местного самоуправления в нашей стране.

Данный курс является основополагающим с точки зрения формирования у специалистов государственной и местной власти знаний и умений в специальной области муниципального управления.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

**Фетисов Г.Г.,
Лаврушин О.И.,
Мамонова И.Д.**

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.
ISBN 978-5-390-00076-2
Код 195523.
Цена 250,00



Освещаются ключевые вопросы, связанные с организацией деятельности центрального банка. Рассматриваются сущность и функции денег и денежные отношения; формы и виды кредита, влияние кредита на экономику. Всесторонне характеризуется деятельность центральных и коммерческих банков.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических вузов и факультетов, научных работников, слушателей системы послевузовского образования, экономистов, работников финансово-банковской сферы.

ОБЩЕЕ ЕСТЕСТВОЗНАНИЕ И ЕГО КОНЦЕПЦИИ

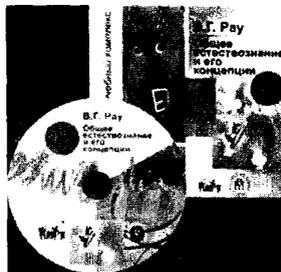
Рау В.Г.

Мультимедийный учебный
комплекс, 2008.

Код 52067.

Цена 300,00

В учебном комплексе рассматриваются основные категории и понятия естествознания, проводится анализ основных процессов и закономерностей на микро-, макро- и мегауровне с включением материала по проблемам экологии; раскрываются базовые, стержневые концепции естествознания в рамках креационного, антропного и естественнонаучного подходов.



ОСНОВЫ ИНЖЕНЕРНОЙ ГРАФИКИ

**Гервер В.А., Рывлина А.А.,
Тенякшев А.М.**

Электронный учебник,
КНОРУС, 2008.

ISBN 978-5-390-00077-9

Код 195524.

Цена 250,00

Электронный учебник содержит информацию для изучения курса инженерной графики.

В нем рассмотрены примеры типовых графических работ, входящих в программу курса инженерной и компьютерной графики для специальностей технического профиля.

Учебник содержит вводную информацию о радиоэлектронике и радиоэлектронной аппаратуре, необходимую для усвоения учебного материала об основных правилах выполнения, оформления и чтения электрических схем.

