



НОМО FABER

Г. П. Журавлева

Экономика



Ю Р И С Т Ъ

Допущено Министерством образования
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов вузов, обучающихся
по неэкономическим специальностям
и междисциплинарной специальности
“Товароведение и экспертиза товаров”

Г. П. Журавлева

ЭКОНОМИКА

учебник



Ю Р И С Т Ъ

Москва

2001

339 13(04)

УДК 338(075.8)

ББК 65.9(2)я73

Ж911

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *Ф.Ф. Стерликов*,
кафедра экономической теории МАИ (ТУ)

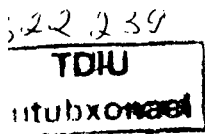
Журавлева Г.П.

Ж91 Экономика: Учебник. — М.: Юристъ, 2001. — 574 с.

ISBN 5-7975-0368-9(в пер.)

Описаны экономические системы и их типы, предмет и метод экономической теории, а также основные этапы развития экономики как науки. Проанализированы категории и законы поведения рыночных субъектов на микроуровне, сущность рынка и рыночного механизма, его элементов. Дана характеристика принципов рационального поведения потребителя и производителя (фирмы). Раскрыты особенности функционирования рынков факторов производства. Обоснованы необходимость и пределы государственного вмешательства в экономику. Рассмотрены основные показатели национальной экономики, экономическое развитие и рост, цикличность, инфляция и безработица, потребление, сбережение и инвестиции, государственные расходы и налогообложение, денежное обращение, финансовая система и др. Проведен анализ международных экономических отношений, интернационализация экономики в рамках мирового хозяйства, внешней торговли, внешнеторговой политики. Освещены специфика и сущность переходной экономики как особой экономической системы, а также особенности ее реформирования.

Для студентов вузов, обучающихся по неэкономическим специальностям.



УДК 338(075.8)

ББК 65.9(2)я73

В оформлении переплета использован
фрагмент картины П. Мансурова «Беспредметное» (1917—1918)

ISBN 5-7975-0368-9

© «Юристъ». 2001

© Журавлева Г.П., 2001

Люди, никогда систематически не изучавшие экономическую теорию, похожи на глухих, которые пытаются оценить звучание оркестра.

П. Самуэльсон

Предисловие

Предлагаемый читателю учебник «Экономика» написан на рубеже XX—XXI столетий. Это грань, разделяющая две эпохи: эпоху сложного, противоречивого развития экономических систем XX века и эпоху начала третьего тысячелетия, в которую вступает человечество, опираясь на потенциал, тенденции и традиции, сформировавшиеся в XX столетии. Одновременно это эпоха новых, кардинальных изменений во всех сферах человеческой жизни, и прежде всего в экономической. Экономическая теория как наука, связанная с практикой, не может не отражать эти процессы.

Процессы реформирования экономики в странах бывшего «социалистического лагеря» побудили к активному использованию западных учебников «Экономикс». Это был решительный прорыв в огромный мир экономических идей, накопленных мировой наукой после выхода работ К. Маркса. Отпала необходимость в обязательном осуждении «всех буржуазных экономических теорий», наоборот, их стали глубоко изучать, а иногда даже и превозносить. Однако быстро выявились и недостатки нового подхода к изучению экономики как науки, ибо западные учебники были написаны применительно к условиям развитой рыночной экономики и, как правило, на примере США, которые имеют определенную специфику, что не соответствовало экономике огромной реформируемой страны. Поэтому в России в период 90-х годов XX столетия появилось огромное количество отечественных учебников по экономической теории. Необходимость совершенствования учебного процесса привела к созданию нового стандарта по курсу «Экономика» для подготовки студентов по техническим специальностям. Так как предлагаемый читателю учебник — один из первых, написанных в соответствии с этим недавно принятым Министерством высшего образования Российской Федерации

стандартом, то, естественно, его достоинства, а также и недостатки во многом обусловлены этим стандартом.

Целью, которую ставит перед собой автор настоящего учебника, является не только относительно популярное изложение основных теоретических идей, установление их связи с наиболее важными для практики моментами, но и помощь читателям в овладении богатым арсеналом современной экономической теории. Отсюда во всех главах учебника присутствует простейший анализ важнейших теорий, концепций, моделей в обозначенных в названии глав экономических проблем.

В учебнике значительное внимание уделено методологическим вопросам, важнейшие категории и законы особо выделены в виде определений, выдержан принцип введения категорий, когда каждое новое понятие опирается на уже изученные. После основного текста главы даны краткие выводы, список важнейших для запоминания терминов и понятий, а также список вопросов для самопроверки. По мнению автора, это способствует концентрации внимания учащихся на главном.

Центральной проблемой предлагаемого учебника является рассмотрение закономерностей функционирования рыночной экономики, анализ рыночного механизма и особенностей его реализации на важнейших рынках национальной экономики. В связи с этим материал учебника изложен в трех разделах. После характеристики в первом разделе «Введение в экономическую теорию» простейшего понимания экономики, типов экономических систем, современных направлений и школ экономической теории в последующих двух разделах анализируются прежде всего те проблемы микро- и макроэкономики, с которыми чаще всего приходится сталкиваться в повседневной хозяйственной жизни. Причем в разделе «Микроэкономика» особо выделено в виде подраздела функционирование важнейших рынков факторов производства и роли государства в рыночной экономике.

Учебник предназначен для широкой аудитории студентов и преподавателей неэкономических вузов и факультетов, а также школ с углубленным изучением экономики. Он может быть полезен и практикам, работникам государственного управления и всем, кто интересуется экономической теорией и политикой.

Автор с благодарностью примет замечания и предложения, отзывы читателей, которые можно направлять по адресу: 119054 Москва, Стремянный пер., 28, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, кафедра экономической теории.

Краткое оглавление

Предисловие

Раздел I. Введение в экономическую теорию

Глава 1. Основные этапы развития экономической теории

Глава 2. Предмет и метод экономической теории

Глава 3. Экономические системы. Блага. Потребности и экономический выбор

Раздел II. Микроэкономика

А. Микроэкономика как часть современной экономической теории

Глава 4. Рынок. Спрос и предложение

Глава 5. Поведение потребителя в рыночной экономике

Глава 6. Производство и фирма. Издержки, выручка и прибыль

Глава 7. Конкуренция и рыночная власть. Антимонопольное регулирование

Б. Функционирование важнейших рынков факторов производства.

Государство в рыночной экономике

Глава 8. Рынок труда. Заработная плата. Проблема занятости

Глава 9. Рынок капитала. Процентная ставка и инвестиции

Глава 10. Рынок земли. Рента

Глава 11. Роль государства в рыночной экономике

Раздел III. Макроэкономика

Глава 12. Национальная экономика в целом и ее важнейшие показатели

Глава 13. Экономическая нестабильность национальной экономики: цикличность, безработица, инфляция

Глава 14. Макроэкономическое равновесие. Потребление. Сбережения. Инвестиции

Глава 15. Государственные расходы и налоги. Бюджетно-налоговая политика

Глава 16. Деньги и денежный рынок. Денежно-кредитная политика

Глава 17. Экономический рост и развитие

Глава 18. Международные экономические отношения. Внешняя торговля и валютный курс

Глава 19. Особенности переходной экономики России

Оглавление

Предисловие	5
Раздел I. Введение в экономическую теорию	17
Глава 1. Основные этапы развития экономической теории	19
1. Простейшее понимание экономики. Экономия.	
Хрематистика	19
2. Значение экономики как науки и ее важнейшие школы.	20
Генезис экономической науки	21
Меркантилисты и физиократы. Политэкономия	23
Классическая политическая экономия	27
Пролетарская политическая экономия	29
Маржинализм.	30
3. Состояние экономической теории на рубеже третьего тысячелетия	31
Экономикс	31
Неоклассика	33
Кейнсианство.	34
Марксизм.	35
Институционализм	36
Экономическая теория	37
<i>Выводы</i>	<i>38</i>
<i>Термины и понятия.</i>	<i>38</i>
<i>Вопросы для самопроверки.</i>	<i>39</i>
Глава 2. Предмет и метод экономической теории	40
1. Предмет экономики как науки.	40
Национальное богатство.	40
Производственные отношения.	41
Народное хозяйство и рациональная организация хозяйственной деятельности	42
Поведение человека и фирмы	43
Синтез определений.	43
2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика	45
3. Методы экономической теории. Экономические категории и законы	50
Экономическая категория и закон	54

<i>Выводы</i>	55
<i>Термины и понятия</i>	56
<i>Вопросы для самопроверки</i>	57
Глава 3. Экономические системы. Блага. Потребности и экономический выбор	58
1. Экономическая система общества: понятие и содержание. Экономический выбор	58
Хозяйственная деятельность. Блага и потребности	59
Производительные силы и производственные отношения.	64
Экономические ресурсы, их ограниченность. Экономический выбор	66
Кривая производственных возможностей и экономическая эффективность	68
Основные вопросы экономической системы: «Что?», «Как?», «Для кого?».	70
2. Классификация экономических систем.	70
3. Общая характеристика экономических институтов	75
<i>Выводы</i>	78
<i>Термины и понятия</i>	79
<i>Вопросы для самопроверки</i>	80
Раздел II. Микроэкономика	81
А. Микроэкономика как часть современной экономической теории	83
Глава 4. Рынок. Спрос и предложение	84
1. Понятие рынка и рыночного механизма	84
Эволюция взглядов на рынок	84
Сущность и функции рынка.	87
Исторические условия возникновения рынка.	90
Рыночный механизм и его элементы.	92
2. Спрос: индивидуальный и рыночный. Факторы спроса и закон его изменения. Эластичность спроса.	94
Кривая спроса и закон падающего спроса	95
Величина и характер изменения спроса	97
Эластичность спроса	98
3. Предложение: факторы и закон его изменения. Эластичность предложения.	100
Кривая предложения и закон изменения предложения.	102
Изменение объема и характера предложения	103
Эластичность предложения.	105

4. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена. Роль цены в экономике	106
Вмешательство в механизм рыночного равновесия.	109
Роль цены в экономике	111
Цена и основные подходы к установлению цен	112
Виды цен	114
<i>Выводы</i>	116
<i>Термины и понятия</i>	118
<i>Вопросы для самопроверки</i>	119
Глава 5. Поведение потребителя в рыночной экономике.	120
1. Принципы (правила) рационального поведения потребителя. Концепция полезности и потребительский выбор	120
2. Потребительские предпочтения. Кривые безразличия и бюджетные ограничения	126
Кривые безразличия	126
Предельная норма и зона замещения	128
Бюджетные ограничения	130
3. Равновесие потребителя. Эффект дохода и эффект замещения	132
<i>Выводы</i>	134
<i>Термины и понятия</i>	135
<i>Вопросы для самопроверки</i>	136
Глава 6. Производство и фирма. Издержки, выручка и прибыль	138
1. Производство. Эффект масштаба. Закон убывающей предельной производительности	138
Взаимозаменяемость факторов производства	141
Производственная функция. Изокванта. Изокоста.	143
Эффект масштаба	147
Закон предельной производительности	149
2. Фирма. Издержки производства и их виды	151
Экономическая природа издержек. Издержки производства и издержки обращения.	152
Альтернативные «явные» и «неявные» издержки.	154
Экономические и бухгалтерские издержки	157
Постоянные, переменные и общие издержки	158
Предельные издержки производства и экономическое равновесие фирмы	163
3. Выручка и прибыль фирмы. Принцип максимизации прибыли. Прибыль предприятия (фирмы).	167
Доход предприятия и его виды	169
Принцип максимизации прибыли	171
<i>Выводы</i>	174
<i>Термины и понятия</i>	175
<i>Вопросы для самопроверки</i>	176

Глава 7. Конкуренция и рыночная власть. Антимонопольное регулирование.	178
1. Конкуренция: понятие и виды. Эффективность конкурентных рынков	178
Виды конкуренции.	181
2. Монополия и олигополия. Рыночная власть.	185
Методы и способы борьбы монополий на рынке	186
Рыночная власть и ее показатели	192
3. Антимонопольное регулирование	194
<i>Выводы</i>	196
<i>Термины и понятия</i>	198
<i>Вопросы для самопроверки</i>	198
Б. Функционирование важнейших рынков факторов производства.	
Государство в рыночной экономике	200
Глава 8. Рынок труда. Заработная плата. Проблема занятости.	200
1. Общая характеристика рынка труда и его механизма.	
Равновесие рынка труда	200
Функции рынка труда	201
Классификация рынков труда	202
Механизм функционирования рынка труда	205
Равновесие на рынке труда	208
2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.	210
Экономическая рента на рынке труда	214
Системы оплаты труда	214
3. Концепции занятости населения	216
4. Состояние рынка труда и занятости в России	220
<i>Выводы</i>	222
<i>Термины и понятия</i>	223
<i>Вопросы для самопроверки</i>	223
Глава 9. Рынок капитала. Процентная ставка и инвестиции	225
1. Капитал: сущность и формы. Кругооборот и оборот капитала	225
2. Рынок капитала. Процентная ставка	232
Процентная ставка	235
3. Инвестиции. Внутренние и внешние источники инвестиционных ресурсов. Дисконтированная стоимость	238
<i>Выводы</i>	243
<i>Термины и понятия</i>	245
<i>Вопросы для самопроверки</i>	246

Глава 10. Рынок земли. Рента	247
1. Земля как специфический хозяйственный ресурс. Особенности предложения земли	247
2. Сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос на землю	250
3. Экономическая рента на землю: абсолютная (чистая экономическая) и дифференциальная	252
4. Цена земли и арендная плата	256
<i>Выводы</i>	258
<i>Термины и понятия</i>	259
<i>Вопросы для самопроверки</i>	259
Глава 11. Роль государства в рыночной экономике	261
1. Необходимость государственного вмешательства в экономику	261
2. Основные функции современного государства	268
Внешние эффекты	268
Общественные товары	272
Три глобальные функции государства	274
3. Общее равновесие и благосостояние	275
Критерии оценки благосостояния	277
4. Распределение доходов. Неравенство	279
Кривая Лоренца	283
<i>Выводы</i>	285
<i>Термины и понятия</i>	286
<i>Вопросы для самопроверки</i>	287
Раздел III. Макроэкономика	289
Глава 12. Национальная экономика в целом и ее важнейшие показатели	292
1. Общественное воспроизводство и кругооборот доходов и продуктов	292
2. Важнейшие показатели функционирования национальной экономики и способы их измерения. Национальное счетоводство	297
Система национальных счетов (СНС)	298
Три группы важнейших макроэкономических показателей	301
Валовой национальный продукт (ВНП)	302
Дефлятор ВНП и индекс цен	304
Валовой внутренний продукт (ВВП) и чистый национальный продукт (ЧНП)	306
3. Национальный доход. Располагаемый личный доход. Национальное богатство	307
Взаимосвязь макроэкономических показателей	311

Национальное богатство	312
4. Проблема достоверности макроэкономических показателей.	
Чистое экономическое благосостояние	314
<i>Выводы</i>	317
<i>Термины и понятия</i>	318
<i>Вопросы для самопроверки</i>	319
Глава 13. Экономическая нестабильность национальной экономики:	
цикличность, безработица, инфляция.	321
1. Цикличность как форма развития национальной экономики.	
Теория циклов	321
Теории цикличности и виды циклов	321
Описание цикла	324
Причины цикличности	327
2. Экономическая нестабильность и безработица	327
Сущность и причины безработицы в объяснении	
различными экономическими теориями.	328
Формы и социально-экономические последствия	
безработицы	329
Факторы, влияющие на динамику безработицы	331
Методы борьбы с безработицей	333
3. Инфляция: типы, причины, последствия	334
Измерение инфляции	336
Причины (источники) инфляции	337
Типы и виды современной инфляции	339
Социально-экономические последствия инфляции	342
Антиинфляционная политика государства	
и важнейшие современные концепции инфляции	344
<i>Выводы</i>	349
<i>Термины и понятия</i>	351
<i>Вопросы для самопроверки</i>	351
Глава 14. Макроэкономическое равновесие. Потребление. Сбережения.	
Инвестиции.	353
1. Равновесное функционирование национальной экономики	353
Концепции общего экономического равновесия	355
Равновесные и неравновесные системы	356
2. Рынок товаров и услуг. Общее экономическое равновесие	357
Совокупный спрос и совокупное предложение	358
Шоки спроса и предложения. Теория катастроф.	
Стабилизационная политика	364
3. Потребление и сбережение в масштабе национальной	
экономики.	367

4. Инвестиции. Предельная склонность к инвестированию	372
Общая характеристика инвестиций на макроуровне	372
Мультипликатор и акселератор	376
Два подхода к распределению совокупного дохода	378
<i>Выводы</i>	380
<i>Термины и понятия</i>	382
<i>Вопросы для самопроверки</i>	383
Глава 15. Государственные расходы и налоги. Бюджетно-налоговая политика	385
1. Государственные (или правительственные) расходы и государственный бюджет	385
Государственный бюджет, финансы и финансовая система	386
Бюджетные расходы	389
Бюджетный дефицит и государственный долг	391
2. Налоги: сущность, виды, функции	393
Налоговая система	396
3. Бюджетно-налоговая политика государства	399
Налоговый мультипликатор	402
<i>Выводы</i>	404
<i>Термины и понятия</i>	406
<i>Вопросы для самопроверки</i>	406
Глава 16. Деньги и денежный рынок. Денежно-кредитная политика	408
1. Деньги и их сущность	408
2. Денежный рынок: спрос и предложение денег, равновесие и денежный мультипликатор	414
Спрос на деньги	416
Кейнсианская теория спроса на деньги	418
Предложение денег и денежный мультипликатор	419
Равновесие на денежном рынке	423
3. Современная кредитно-банковская система	427
Кредит, его сущность, функции и виды	428
Структура кредитно-банковской системы	430
4. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты	434
Инструменты денежно-кредитной политики	435
Политика «дешевых» и «дорогих» денег	438
<i>Выводы</i>	440
<i>Термины и понятия</i>	442
<i>Вопросы для самопроверки</i>	444
Глава 17. Экономический рост и развитие	445
1. Сущность, цели и основные показатели экономического роста	445
Определение экономического роста	446
Показатели и цели экономического роста	448

2. Факторы экономического роста, их классификация	452
3. Типы экономического роста	457
4. Современные модели экономического роста	459
Неоклассическая модель экономического роста	459
Экономический рост в модели межотраслевого баланса	461
Неокейнсианские модели экономического роста	462
Концепция эндогенного роста (новая теория роста)	466
Концепция «нулевого экономического роста»	467
Теории стадий экономического роста	468
<i>Выводы</i>	471
<i>Термины и понятия</i>	472
<i>Вопросы для самопроверки</i>	472
Глава 18. Международные экономические отношения. Внешняя торговля и валютный курс	473
1. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернациона- лизация	473
Современные теории МРТ	475
Основные черты мирового хозяйства	478
Экономическая интеграция и интернационализация	481
2. Внешняя торговля и внешнеторговая политика. Платежный баланс	484
Внешнеторговый мультипликатор	486
Динамика, структура и формы организации международной торговли	487
Внешнеторговая политика	489
Платежный баланс	491
3. Валютный курс и проблема конвертируемости валют Валютная политика государства	494
Валютная политика государства	499
<i>Выводы</i>	500
<i>Термины и понятия</i>	502
<i>Вопросы для самопроверки</i>	504
Глава 19. Особенности переходной экономики России	505
1. Сущность переходной экономики, ее главные задачи	505
Характер и типы переходных процессов	507
Закономерности и основные черты переходной экономики Особенности переходной экономики в России, ее главные задачи и пути их решения	509
.	511
2. Собственность и приватизация	513
Сущность собственности	513
Формы собственности	516
Разгосударствление и приватизация	520

3. Предпринимательство и теневая экономика	525
Особенности предпринимательской деятельности в России	527
Теневая экономика.	530
4. Распределение и доходы. Социальная справедливость и социальное неравенство в переходной экономике	534
Социальная справедливость и социальное неравенство	536
Государственное регулирование доходов населения	538
Социальная политика	539
5. Структурные сдвиги в экономике. Формирование открытой экономики.	541
Открытая и закрытая экономика	546
<i>Выводы</i>	548
<i>Термины и понятия</i>	550
<i>Вопросы для самопроверки</i>	551
Рекомендуемая литература.	552
Глоссарий.	554

Раздел I
ВВЕДЕНИЕ
В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

TDU
kutubxonasi

Содержание раздела I

Глава 1. Основные этапы развития экономической теории

1. Простейшее понимание экономики. Экономия. Хрестоматика
2. Значение экономики как науки и ее важнейшие школы
3. Состояние экономической теории на рубеже третьего тысячелетия

Глава 2. Предмет и метод экономической теории

1. Предмет экономики как науки
2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика
3. Методы экономической теории. Экономические категории и законы

Глава 3. Экономические системы. Блага. Потребности и экономический выбор

1. Экономическая система общества: понятие и содержание. Экономический выбор
2. Классификация экономических систем
3. Общая характеристика экономических институтов

Раздел I

ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ТЕОРИЮ

Глава 1. Основные этапы развития экономической теории

Изучив эту тему, вы узнаете, во-первых, что представляет собой экономика; во-вторых, как развивалась экономика как наука и почему ей придавалось такое важное значение; в-третьих, каково современное состояние экономической науки.

1. Простейшее понимание экономики. Экономия. Хрематистика

Экономика — это часть повседневной жизни людей, люди принимают ежедневное участие в экономической деятельности, живут в экономической среде, постоянно используют слова, употребляемые экономистами (деньги, цены, заработная плата, доходы, расходы и др.). Быть вне экономики невозможно.

Каждому из нас знакомо слово «экономика», хотя различные люди вкладывают в него разное содержание. И многих сегодня вопрос «что такое экономика?» может поставить в тупик. Не следует удивляться тому, что, живя в окружении экономики, мы затрудняемся сказать, что это такое. Данное обстоятельство объясняется тем, что экономика — настолько общее, емкое, многозначное понятие, что ее определить одной фразой не представляется возможным.

Считается, что термин «экономика» изобрел греческий поэт Гесиод (8—7 вв. до н.э.), соединив два слова: «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (знаю, закон), что дословно означает искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства. В научный оборот этот термин был введен представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом (ок. 430—355 или 354 г. до н.э.), написавший труд под названием «Экономикос», и Аристотелем (384—322 гг. до н.э.). Последний науку о богатстве делил на *«экономию»* (совокупность потребительных стоимостей) и *«хрематистику»* (искусство делать деньги).

Но времена меняются, а вместе с ними меняется и смысл старых слов. В настоящее время термин «экономия» получил широкое рас-

пространение, но уже в несколько измененном виде. Сегодня под ним обычно понимают сокращение затрат, бережливость при расходовании каких-либо ресурсов. Для общества в целом экономия означает такое использование экономических ресурсов, которое ведет к максимальному повышению уровня жизни в данном обществе.

Термин «экономика» в современных условиях используется в различных значениях:

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

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

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

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

Различные стороны экономической жизни общества изучаются различными конкретными экономическими науками, но все они строятся на основе науки, которую сейчас в России называют чаще всего экономической теорией или просто экономикой, в большинстве стран мира — *экономикс*.

2. Значение экономики как науки и ее важнейшие школы

Экономическая наука является одной из древнейших наук. Она всегда привлекала внимание ученых и всех образованных людей. Объясняется это тем, что изучение экономической теории — это реализация объективной необходимости познания мотивов, действий людей в хозяйственной деятельности, законов хозяйствования во все време-

на — от древности до сегодняшних дней. Интересно вспомнить, что в прошлом веке Пушкин А.С., которому царь Николай I поручил продумать принципы воспитания молодежи, прежде всего высказался против домашнего образования, а в числе обязательных к изучению наук назвал политическую экономию. В конце XIX в. Н. Бунге в книге «Основания политической экономии» отмечал, что политическая экономия не существует у тех народов, которые стоят на низкой ступени общечеловеческого развития.

Сегодня интерес образованных людей к экономической теории (политической экономии) не только не иссяк, но даже возрастает. И объясняется это теми глобальными переменами, которые происходят во всем мире и в России в частности. Видный американский ученый П. Самуэльсон назвал экономическую теорию королевой наук. Лауреат Нобелевской премии М. Фридмен писал, что экономика — очаровывающая наука, она удивительна тем, что ее фундаментальные принципы очень просты и могут быть записаны на одном листе бумаги, тем не менее их понимают немногие. Данная наука, отражающая сложный мир хозяйствования, требует от читателя, по словам известного в мире немецкого специалиста по истории экономической мысли А. Хейлброннера, «выносливости верблюда и терпения святого».

Выпускники высших учебных заведений в современных условиях должны уметь разобраться в широком круге экономических вопросов, оценить консервативные и позитивные тенденции общественного развития, чтобы самостоятельно определить свою позицию в преобразованиях, быть готовыми к практической деятельности и иметь определенное миропонимание. Эту задачу призваны решить ряд курсов общественных наук, в том числе и курс экономической теории.

Важнейшие этапы развития экономической мысли можно представить на рис. 1.1.

Генезис экономической науки

Истоки экономической науки следует искать в учениях мыслителей древнего мира, прежде всего стран Древнего Востока — колыбели мировой цивилизации. Древнеиндийские «Законы Ману» (IV—III вв. до н.э.) отмечали существование общественного разделения труда, отношений господства и подчинения. В трудах древнекитайских мыслителей, среди которых особенно выделялся Конфуций (551—479 гг. до н.э.), указывалось на различие умственного и физического труда,



Рис. 1.1. Этапы развития экономической мысли

причем первый объявлялся монополией «высших» слоев, а второй — уделом «простолюдинов», основную массу которых составляли рабы. Интересно, что уже в то время, например, в трудах китайского философа Сюнь Цзы (III в. до н.э.) высказывалась мысль о том, что все люди равны от рождения, что «накопленным богатством» должны пользоваться все и что люди из народа должны иметь право частной собственности на землю. А поэтому уже тогда раздавались призывы к освобождению рабов-земледельцев и рабов-ремесленников.

Дальнейшее развитие экономической мысль получила в *Древней Греции*. Взгляды древнегреческих мыслителей Ксенофонта, Платона, Аристотеля можно охарактеризовать как теоретически исходные пункты современной экономической науки. Например, идея о полезности

как основы ценности хозяйственных благ, правильном обмене хозяйственных благ как обмене эквивалентов и др. В связи с тем что в условиях рабовладения физический труд считался неприличным для свободного гражданина, продукт они оценивали только полезностью, а не трудом.

Экономические взгляды мыслителей *Древнего Рима* Варрона (116—27 гг. до н.э.), Катона Старшего (234—149 гг. до н.э.), Калумеллы (I век н.э.), Сенки (4—65 гг. н.э.), Лукреция Кара (99—55 гг. до н.э.) являлись своего рода продолжением экономической мысли Древней Греции. Здесь также обосновывается необходимость рабства, но в этих высказываниях уже находит свое отражение упадок и разложение рабовладения. Так, Сенека утверждал, что все люди по природе равны, поэтому осуждал рабство. Он писал: «Они рабы. Но они люди». Сенека выступал против ростовщичества, хотя сам через вольноотпущенников занимался ростовщичеством и был очень богат. Его идеи оказали влияние на христианство.

Христианство принесло с собой коренной переворот в общем взгляде на хозяйственную деятельность. Оно объявило самый простой хозяйственный труд необходимым и святым делом. Апостол Павел завещал: «Если кто не хочет трудиться, тот не ешь». Принцип справедливой цены, социальной, а не индивидуальной оценки продуктов, собственность, богатство и многие другие экономические проблемы изложены в той или иной степени в христианском учении.

Но все эти взгляды и высказывания даже в совокупности не представляют собой систематизированное учение об экономике.

Меркантилисты и физиократы. Политэкономия

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

Сущность учения меркантилистов сводится к определению источника происхождения богатства (и в этом их заслуга, ибо они первыми об этом заговорили). Но трактовали они этот вопрос неправильно, ибо источник богатства выводили из сферы обращения, а само богатство отождествляли с деньгами. Отсюда и название данного учения, ибо

меркантильный в переводе означает денежный. Меркантилисты были представителями торговцев и выражали их интересы.

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

Идейно близкой к меркантилизму является экономическая *политика протекционизма*, направленная на защиту, ограждение национальной экономики от конкуренции со стороны других государств путем введения таможенных барьеров, ограничений проникновения в страну иностранных товаров и капиталов.

Наиболее известными представителями меркантилизма были Томас Мен (1571—1641), Антуан де Монкретьен де Ваттевиль (ок. 1575—1621), Гаспар Скаруффи (1519—1584), Дэдли Норе (1641—1691), Дэвид Юм (1711—1776).

Особую популярность среди меркантилистов имели Томас Мен и Антуан де Монкретьен.

Монкретьен обессмертил свое имя тем, что ввел в научный оборот термин *политическая экономия*. С выходом в свет его книги «Трактат по политической экономии» (1615) экономическая теория более 300 лет развивалась и до сих пор развивается как политическая экономия. Первая часть данного термина произошла от слова «политейя», что означает государственное устройство. Следовательно, политэкономия дословно переводится как законы хозяйствования в рамках государства (не в отдельном рабовладельческом или городском хозяйстве, как у Аристотеля, а именно в государстве в целом). Появление данного термина в это время не случайно, обусловлено возрастающей ролью государства в первоначальном накоплении капитала и внешней торговли. Последняя, по мнению Монкретьена, является источником прибыли, «главной целью различных ремесел» и лучшим способом приобретения могущества государства. А. Монкретьен видел разницу между деньгами и богатством, благосостоянием. «Не обладание золота и серебра... и делает государство богатым, — писал он, — но наличие предметов, необходимых для жизни

и для одежды...» Он был противником роскоши, которая, по его словам, «для государства чума и роковое разорение».

Первым проявлением русского меркантилизма можно считать взгляды А.Л. Ордин-Нащокина и И.Т. Посошкова.

Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин (ок. 1605—1680) — экономист, государственный и военный деятель, дипломат. Он родился в семье псковского дворянина, получил хорошее образование, владел латинским, немецким, польским, французским, молдавским и другими языками, изучал математику, риторику. Вскоре после отстранения от государственной службы постригся в монахи под именем Антония (1672). Через семь лет был снова привлечен к дипломатической деятельности. Он не оставил специальных экономических работ, но высказывания, письма и донесения к царю свидетельствуют о том, что он был незаурядным экономистом. Его взгляды: ратовал за централизованное государство помещиков и купцов; считал, что народное хозяйство страны представляет единое целое (что его выгодно отличало от предшественников, сосредоточивших свое внимание на развитии отдельных отраслей); уделял много внимания вопросам торговли, как орудия развития экономики России и главного источника пополнения казны; под его редакцией был составлен «Новоторговый устав», который определил основные направления внешнеторговой политики России; был сторонником частной инициативы и свободного предпринимательства; активно участвовал в деятельности металлургических, металлообрабатывающих, кожевенных, бумажных, стекольных мануфактур; объективно оценивал достижения более развитых государств, призывал заимствовать передовой опыт этих стран, но не слепо преклоняться, а критически его осмысливать, исходя из интересов своей страны.

Иван Тихонович Посошков (1652—1726) родился в семье ремесленника, стал купцом, в конце жизни приобрел имение с крепостным, где завел винокурный завод. Был самоучкой, обладая выдающимися способностями, выдвинулся в число важнейших экономистов мира своего времени. В главной его работе «Книга о скудости и богатстве» (1724) изложены его экономические взгляды и проект реформ, направленных на улучшение экономического и политического устройства России. В 1725 г. был арестован, заключен в крепость, где через полгода умер. В отличие от меркантилистов Посошков признавал получение прибыли внутри страны, а ее величину ставил в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы, защищал активный торговый ба-

ланс, подчиняя его развитию внутренней торговли. правильно установил связь между уровнем процента и прибыли. утверждал, что процент должен устанавливаться законодательным путем в зависимости от прибыльности ремесла. Источником богатства считал труд как в промышленности, так и в сельском хозяйстве и что «дела будут отправляться поспешнее», если работники будут работать по найму и при сдельной оплате («по заделю»). Причиной «скудости» считал недостаточное развитие промышленности, неудовлетворительное состояние торговли, слабость протекционизма. Признавая пользу конкуренции, Посошков ошибочно полагал, что преуспевание России основано на сохранении крепостничества и регламентации хозяйственной жизни.

Сказал свое слово в экономической науке и *Михаил Васильевич Ломоносов* (1711—1765) — великий и многогранный русский ученый, мыслитель-материалист и просветитель. Своими открытиями он обогатил все области знания, что дало основание А.С. Пушкину назвать его «первым нашим университетом» и «величайшим умом новейших времен». Ломоносов связывал обеспечение самостоятельности и независимости России со всесторонним развитием отечественного производства, разработкой естественных богатств страны, рациональным размещением промышленности, строительством путей сообщения, изготовлением и применением машин, обучением населения «ремесленным делам», развитием торговли как важнейшего фактора роста богатства страны. Требовал ограждения национального производства от иностранной конкуренции путем таможенных тарифов. Государство он рассматривал как руководящую силу экономического развития и высказывался за его активное вмешательство в экономическую жизнь страны с целью подъема благосостояния народа при сохранении крепостничества.

Учение *Уильяма Петти* (1623—1687) является как бы переходным мостиком от меркантилизма к классической (подлинной) науке. Его работы — «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Политическая арифметика» (1683), «Кое-что о деньгах» (1682) и др. Последняя работа оценена Ф. Энгельсом как шедевр политической экономии. Заслуга У. Петти в том, что он впервые объявил источником богатства труд и землю. Известно его изречение: «Труд есть отец и активнейший принцип богатства, а земля — его мать».

Новое направление в развитии политической экономии представлено *физиократами*, которые явились выразителями интересов крупных землевладельцев. Термин «физиократы» образован от греческих

слов и дословно означает «власть природы». Главным представителем и основателем этого направления был Франсуа Кенэ (1694—1774). Он опроверг учение меркантилистов в том, что обмен создает богатство: источником богатства объявил не просто труд в земледелии, а именно превышение продукта произведенного над потребленным в сельском хозяйстве; ограниченность его учения в том, что источником богатства считался труд только в земледелии. Вокруг Ф. Кенэ группировались ряд талантливых учеников и сторонников: Виктор Рикети Мирабо (1715—1789), Дюпон де Немур (1739—1817), Анн Робер Тюрго (1727—1781).

Классическая политическая экономия

Дальнейшее развитие экономической наука получила в трудах Адама Смита (1723—1790) и Давида Рикардо (1772—1823).

А. Смит вошел в историю экономической мысли как основоположник классической политической экономии. В возрасте 44 лет он решил исполнить грандиозный и даже чудовишный, по выражению некоторых биографов, план — дать миру теорию социально-экономического устройства. Через 10 лет полного отшельничества он выпускает книгу «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). В этой книге систематизирована вся сумма накопленных к тому времени экономических знаний, тем самым А. Смит выполнил историческую задачу. Основная идея в учении Смита — идея либерализма, минимального вмешательства государства в экономику, рыночного саморегулирования на основе свободных цен, складывающихся в зависимости от спроса и предложения. Эти экономические регуляторы он называл «невидимой рукой». Смит заложил основы трудовой теории стоимости, показал значение разделения труда как условия повышения его производительности, создал учение о доходах, четко сформулировал принципы налогообложения и многое другое. Его исследование стало как бы библией для ученых-экономистов Запада.

Давид Рикардо продолжил разработку теории А. Смита, преодолев некоторые недостатки его учения. Главный его труд — «Начала политической экономии и налогового обложения» (1809—1817). Он показал, что единственным источником стоимости является только труд рабочего, который и лежит в основе доходов различных классов (заработной платы, прибыли, процента, ренты); прибыль есть результат неоплаченного труда рабочего; сформулировал законы обратно пропор-

циональной зависимости между заработной платой и прибылью, раскрыл механизм дифференциальной ренты. Его учение легло в основу английского утопического социализма.

На ошибки классической школы неоднократно указывали русские экономисты в конце XIX — начале XX в. Так, В.Я. Железнов писал, что классическая школа облекла свои положения в абсолютную формулу, считала свои теоретические выводы пригодными для объяснения хозяйственных явлений всех времен, стран и народов. Крупным недостатком классической политэкономии было игнорирование роли государства в хозяйственной жизни.

Русскими представителями классической экономической школы можно считать видного экономиста тех времен Николая Семеновича Мордвинова (1754—1845) и известного государственного деятеля Михаила Михайловича Сперанского (1772—1839).

Мординов Н.С. — государственный и общественный деятель, президент Вольного экономического общества, адмирал, морской министр, граф, единственный из членов Верховного уголовного суда отказавшийся подписать смертный приговор декабристам. Выступал за создание развитой промышленности в России, превращение ее в мощную аграрно-индустриальную страну, усиление экономической роли дворян, применение принудительного труда крепостных в промышленности, необходимость промышленного протекционизма для России. Последнее отличало экономические взгляды Мордвинова от учения Адама Смита. Вся же обширная экономическая его программа по существу означала расчистку пути для развития капитализма в России. Мординов подготовил денежную реформу 1830—1843 гг., теоретически доказал необходимость девальвации российской денежной единицы.

Определенным этапом эволюции мировой экономической мысли стали труды швейцарского экономиста и историка Жана Шарля Леонара Симонда де Сисмонди (1773—1842). Он учился в Женевском университете. Жил во Франции, Великобритании, Италии. Главный его труд — «Новые начала политической экономии» (1819). Он выступал с критикой экономического механизма капиталистического общества. В центре экономического учения Сисмонди ставил распределение, от которого зависит потребление и производство. Считал, что политическая экономия призвана быть наукой совершенствования социального механизма ради счастья человека.

Идею создания будущего общества, каждый в своем понимании, выдвинули *социалисты-утописты* Клод Анри де Рувруа Сен-Симон

(1760—1825). Шарль Фурье (1772—1837) — Франция и Роберт Оуэн (1771—1858) — Великобритания. Они выступили с критикой капитализма и требованиями реорганизации производства, распределения и потребления, отмены частной собственности, ликвидации противоположности между умственным и физическим трудом, установления справедливой социальной системы. Последнюю Сен-Симон назвал индустриализмом, Фурье — гармонией, Оуэн — коммунизмом. Они были против революции и политической борьбы.

Пролетарская политическая экономия

Опираясь на высшие достижения классической школы политической экономии, *Карл Маркс* (1818—1883) — немецкий мыслитель-энциклопедист, совместно с другом и соратником Фридрихом Энгельсом (1820—1895) создали теоретическую концепцию, получившую обобщенное название марксизма.

Марксизм, или теория научного социализма (коммунизма), — направление в экономической теории, представляющее собой всестороннее исследование законов развития капиталистического общества и концепцию социализма (коммунизма) как новой экономической системы. Последняя представлена формированием социалистических принципов: общественная собственность на средства производства, отсутствие эксплуатации наемного труда, равная плата за равный труд, всеобщая и полная занятость, ведение хозяйства по единому плану.

С именем К. Маркса связана попытка людей построить общество без частной собственности на средства производства, опираясь на экономику государственного типа, регулируемую из центра. Главный труд Маркса — «Капитал», т. 1 (1867), сделавший его одним из величайших экономистов мира. Ф. Энгельс назвал «Капитал» «библией рабочего класса». Несмотря на сложный язык и некоторые несоответствия отдельных положений теории с жизнью (на которые указывал еще и Ф. Энгельс), это произведение можно отнести к шедеврам немецкой науки. Главные открытия, которые сделал Маркс: сформулировано учение об общественно-экономических формациях, составляющих их элементах, причинах смены формаций; раскрыты законы развития капитализма, его внутренний источник самодвижения — противоречия, исторически преходящий характер капитализма как формации; разработаны теория воспроизводства и экономических кризисов, цены производства, учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре; противоречиях товара; учение о прибавочной стоимости; дан

анализ эволюции формы стоимости; раскрыта сущность абсолютной ренты, сущность наемного труда; дана общая характеристика капиталистической эксплуатации.

Догматическое изложение главных идей марксизма при попытке построить социалистическое общество в отдельных странах оказало плохую услугу этому великому для своего времени учению, которое не лишено некоторых недостатков.

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

Марксистские идеи были глубоко восприняты в России народником *Михаилом Александровичем Бакуниным* (1814—1876), теоретиком-экономистом и философом *Георгием Валентиновичем Плехановым* (1856—1918), профессиональным революционером и основателем советского государства *Владимиром Ильичом Лениным (Ульяновым)* (1870—1924).

Ленин В.И. родился в семье педагога-демократа И.Н. Ульянова. Последовательный марксист, Ленин развил все составные части марксизма — философию, политическую экономию и научный коммунизм. Вопросам экономической теории марксизма, экономики России и критике экономических воззрений народников посвящена большая часть ленинских работ 1890-х годов. В области политической экономии основные заслуги Ленина следующие: создал теорию империализма как продолжение и развитие экономической теории К. Маркса применительно к новой исторической эпохе, учение о государственно-монополистическом капитализме, учение о двух путях (типах) капитализма в сельском хозяйстве, развил теорию необходимости существования политической экономии социализма, разработал вопросы об основных путях строительства социалистической экономики — индустриализации, кооперирования крестьянства и культурной революции, учение о нэпе, вопросы организации и оплаты труда при социализме, сформулировал закон возвышения потребностей.

Маржинализм

Во второй половине XIX в. была сформулирована *теория маржинализма*, которая возникла как реакция на экономическое учение К. Маркса, его критическое осмысление. Именно маржинализм лежит в основе современного *неоклассического направления* экономической мысли. Представителями маржинализма являлись экономисты авст-

рийской школы Карл Менгер (1840—1921), Фридрих Визер (1851—1926), Эйген Бем-Баверк (1851—1914), а также английский экономист Уильям Стэнли Джевонс (1835—1882).

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

Одним из широко известных теоретиков *математической школы* является Леон Вальрас (1834—1910), швейцарский экономист. Он разработал модель общего экономического равновесия, которая имеет в своей основе анализ спроса и предложения и содержит ряд систем уравнений.

Последователи этой школы экономической теории рассматривали рыночную экономику как систему, потенциально способную достигать равновесия на основе спроса и предложения. По мнению экономистов-математиков, составляющими рыночной системы являются рациональные субъекты, непрерывно стремящиеся к оптимуму своего существования, т.е. экономическому успеху.

3. Состояние экономической теории на рубеже третьего тысячелетия

Экономикс

Современная экономическая теория, известная под названием «Экономикс», имеет в своей основе маргинальную экономическую теорию и представляет собой попытку синтезировать классическую политическую экономю и маржинализм.

Курс «Экономикс» впервые начал читаться в Кембриджском университете А. Маршаллом в 1902 г., он сменил курс политической экономии классической школы Дж.С. Милля. В 1890 г. вышла книга Альфреда Маршалла (1842—1924) «Принципы экономикс», которая у нас переведена как «Принципы политической экономии», и здесь нет ошибки, так как А. Маршалл под термином «экономикс» подразумевал политическую экономию¹. Дж.М. Кейнс, ученик А. Маршалла, назвал своего учителя величайшим экономистом XIX в.

Экономический кризис в конце XIX столетия и почти двадцатилетняя депрессия показали несостоятельность государственного вмешательства в экономику, и А. Маршалл, воспевавший идею свободной конкуренции и рынка, не мог не ограничивать роль государства в рыночной экономике, что и получило отражение в новом термине, в котором исчезла первая часть прежнего названия науки.

Сегодня под таким названием выходят в свет многочисленные учебники по экономической теории.

При более внимательном изучении курса «Экономикс» можно отметить, что «экономикс» — многозначное понятие, характеризующее:

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

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

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

Эволюция терминов «экономика», «политическая экономия», «экономикс» и «экономическая теория» обусловлена историческими причинами, но по существу они являются названием одной и той же постоянно развивающейся науки, исследующей экономические явления, процессы хозяйствования на различных уровнях взаимосвязи и взаимозависимости. Меняются акценты, подходы, но наука остается той же — наукой об экономической жизни отдельных людей, групп и в целом общества. Развитие любой отрасли знаний, в том числе и знаний по экономике, представляет собой последовательную смену научных

¹ См.: Маршалл А. Принципы политической экономии. М., 1983. Т. 1. С. 56. Современный перевод этой работы: Принципы экономической теории. М., 1993.

направлений, в ходе которых происходит пересмотр базовых теоретических понятий.

Сегодня выделяют четыре важнейших направления экономической мысли:

- неоклассическое;
- кейнсианское;
- марксистское;
- институционально-социологическое.

Неоклассика

Неоклассическое направление формулирует субъективную теорию стоимости (в отличие от трудовой теории стоимости в классической политэкономии) и теорию равновесия. Экономическое хозяйство рассматривается представителями этого направления как совокупность микроэкономических агентов, желающих получить максимальную полезность при минимальных издержках. Исходным пунктом в этом анализе выступают спрос и предложение, потребность и потребление. Основные представители этого направления — А. Маршалл, К. Кобб, П. Дуглас.

К неоклассическому направлению примыкают современные теории монетаризма и неолиберализма.

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

Американский ученый-экономист Милтон Фридмен (р. 1912) — один из крупнейших авторитетов в современной экономической науке, признанный глава «новой монетаристской школы», лауреат Нобелевской премии по экономике за 1976 г.

В России с монетаристской теорией связывают имя Егора Гайдара.

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

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

Основываясь на теории неолиберализма, немецкий теоретик, государственный и политический деятель ФРГ *Людвиг Эрхард* (1897—1977) создал *теорию социально ориентируемого рыночного хозяйства*, воплотил ее на практике. Основные положения этой теории: необходимость свободной цены, свободной конкуренции, правильное соотношение спроса и предложения, равновесие экономики, государство призвано гарантировать эти условия в рыночном хозяйстве и обеспечить социальную направленность в его развитии. Эта теория изложена в книге «Благосостояние для всех», опубликованной в 1956 г.

Кейнсианство

Кейнсианское направление экономической теории, основателем которого является лорд Джон Мейнард Кейнс (1883—1946), служит важнейшим теоретическим обоснованием государственного регулирования развитой рыночной экономики путем увеличения или сокращения спроса посредством изменения наличной и безналичной денежной массы. С помощью такого регулирования можно влиять на инфляцию, занятость, устранять неравномерность спроса и предложения товаров, подавлять экономические кризисы. Влияние Кейнса на общественное мнение оказалось самым сильным после А. Смита и К. Маркса. В его главном произведении «Общая теории занятости, процента и денег» (1936) изложены теория и программа государственного регулирования экономики. Эта теория получила широкое распространение в правосоциалистической литературе и приобрела многочисленных сторонников (У. Бевсридж, С. Харрис, А. Хансен, Р. Харрод, Дж. Робинсон, А. Лернер и многие другие), оказав существенное влияние на экономическую политику ряда западных стран. Дж. Кейнс был объявлен «спасителем капитализма», а его теория провозглашена «кейнсианской революцией в политической экономии». Вместе с тем ряд теоретических положений Кейнс заимствовал из арсенала классической политической экономии А. Смита и Д. Рикардо, а также из экономической теории марксизма (в частности, из марксистской теории воспроизводства), что дало повод для утверждения о возможности «перебросить мост» между

кейнсианством и марксизмом. Главной ключевой проблемой, по Кейнсу, является емкость рынка, принцип эффективного спроса, составной частью которого выступает концепция мультипликатора, общая теория занятости, предельная эффективность капитала и нормы процента.

В современном кейнсианстве доминируют две тенденции: американская, связанная с именами ряда экономистов США, и европейская, связанная прежде всего с исследованиями французских экономистов. В числе американских последователей учения Дж. Кейнса чаще всего упоминаются Э. Хансен, С. Харрис, Дж.М. Кларк и др.

Марксизм

Третьим направлением современной экономической мысли, чрезвычайно популярным в ряде мировых стран до недавнего времени, был *марксизм*, который дополнен и несколько переработан советскими экономистами и экономистами стран бывшей мировой социалистической системы до 80-х годов XX в.

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

Нельзя не отметить, что накопление догм представляет собой явление неизбежное в любой науке. Так, была абсолютизирована теория условных рефлексов Павлова И.П., пик этой абсолютизации пришелся на 50-е годы XX столетия. *Догма* — это бесполезная истина. То, что было истиной на одном этапе движения мысли в процессе познания, на другом ее этапе абсолютизируется, становится аксиомой с застывшим содержанием и является уже бесполезной. Но жизнь меняется, не могут не меняться и наши представления о жизни, тогда и возникает потребность в новых концепциях, новых подходах, новой парадигме, требующих изменения самого хода общественной мысли.

Институционализм

Четвертым и все более привлекающим внимание ученых в конце XX в. является *институционально-социологическое направление*, его представители: Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт. Название концепции происходит от латинского слова *institutum* — установление, устройство, учреждение. Все ее сторонники рассматривают экономику как систему, где отношения между хозяйствующими субъектами складываются под влиянием экономических и внеэкономических факторов, среди которых исключительную роль играют технико-экономические факторы. Понятие «институт» трактуется очень широко: и как государство, корпорация, профсоюзы, и как конкуренция, монополия, налоги, и как устойчивый образ мышления, и юридические нормы. В этом направлении экономической теории отмечаються недостатки капитализма: засилье монополий, недостатки свободной рыночной стихии, растущая милитаризация экономики, отдельные пороки «общества потребления» (такие, как бездуховность и т.д.).

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

Исключительное место в концепции занимает проблема преобразования, трансформации современного общества. Сторонники институционализма полагают, что НТР ведет к преодолению социальных противоречий, к бесконфликтной общественной эволюции общества от индустриального к постиндустриальному, супериндустриальному или «неоиндустриальному» (т.е. информационному) обществу. Абсолютизация роли технико-экономических факторов позволила выдвинуть *теорию конвергенции* (Дж. Гэлбрейт, Питирим Сорокин — США, Раймон Арон — Франция, Ян Тинберген — Нидерланды).

Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов, большим вниманием к человеку, социальным проблемам. Так возникла экономическая теория прав собственности (Рональд Коуз, США), теория общественного выбора (Джеймс Бьюкенен, США) и др. На основе этих взглядов меняется и экономическая политика развитых стран, результаты которой позволяют говорить о «социализации капитализма». Главная идея современного институ-

ционализма — в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, но и в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности, а XXI в. провозглашается столетием человека.

Наши лучшие *экономисты-глобалисты*, которые исследуют процесс экономической эволюции, считают, что эволюция включает развитие как совместное взаимообусловленное превращение, но не в одну (согласно теории конвергенции), а в разные системы, которые будут представлять новую неоиндустриализацию как форму экономического социализма, где наконец человек займет подобающее ему главное, определяющее место.

Экономическая теория

В экономической науке, так же как и в экономической жизни общества, имеют место периоды бурного роста и глубоких кризисов. Сегодня многие ученые-экономисты выражают общую неудовлетворенность ее состоянием. Выход из создавшегося положения возможен на основе создания *новой научной парадигмы*, не отвергающей историческое наследие различных экономических школ и направлений, их достижений.

В связи с этим появление термина *экономическая теория* объясняется не желанием примирить представителей различных экономических школ (между которыми имеются серьезные разногласия), а законами развития науки, необходимостью на данном этапе интеграции достижений экономической мысли.

Не способствует развитию экономической науки утверждение о том, что только политическая экономия есть подлинно научная дисциплина или что экономикс остается сегодня последним словом экономической теории, оставляя другим теориям единственное достоинство быть просто историческим фактом. В XX столетии велась и ведется критика по самому широкому кругу вопросов не только в адрес политической экономии, но и в адрес экономикс. По словам Дж. Кейнса, неоклассика — это всего лишь частный случай общей теории. Дж. Гэлбрейт писал, что экономикс, оставаясь в узких рамках микро- и макроанализа, перестает быть наукой и превращается в консервативно-используемую систему верований, претендующих называться наукой¹.

¹ Economics peace and loughte. 1971. P. 63.

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

Выводы

1. Экономика — емкое, многозначное понятие. Это и часть повседневной жизни, и народное хозяйство данной страны в целом, а также отдельных его отраслей, регионов, всего мира, и исторически определенная совокупность экономических отношений между людьми, и научная дисциплина.

2. Экономика — это хозяйственная система, обеспечивающая удовлетворение потребностей людей и общества путем создания и использования необходимых жизненных благ.

3. Истоки экономики как науки следует искать в далекой древности, в учениях мыслителей Древнего Востока, Древних Индии, Китая, Греции и Рима («Законы Ману», Конфуций, Сюнь Цзы, Ксенофонт, Аристотель, Варрон, Катон, Сенека и др.).

4. Как наука, т.е. систематизированное знание о сущности, целях и задачах, экономическая наука возникла в XVI—XVII вв. Первые экономические школы: меркантилизм, физиократы, классическая политическая экономия, маржинализм.

5. Представителей классической политической экономии отличает от ученых-экономистов других школ тот факт, что они являются сторонниками трудовой теории стоимости.

6. Маржинализм объясняет экономические процессы, явления и поведение человека исходя из предельных величин и опирается на теорию предельной полезности.

7. Важнейшими направлениями экономической науки XX столетия являются неоклассика, марксизм, кейнсианство, институционализм.

8. Развитие экономической науки характеризует смена терминов: экономия, хрематистика, экономика, политическая экономия, экономикс, экономическая теория.

Термины и понятия

Экономия, хрематистика

Экономика

Экономическая наука

Политическая экономия

Экономикс
Экономическая теория
Меркантилизм
Физиократы
Классическая политическая экономия
Марксизм
Маржинализм
Неоклассика
Монетаризм
Неолиберализм
Кейнсианство
Институционализм
Экономисты-глобалисты

Вопросы для самопроверки

1. Каковы истоки экономической науки?
2. Как и когда возникла экономика как наука?
3. Назовите первые экономические школы и первого экономиста в истории экономической мысли.
4. Какие важнейшие направления в развитии экономической науки XX столетия вы можете назвать? Охарактеризуйте их.
5. Что общего и отличительного в терминах: экономика, политическая экономия, экономикс, экономическая теория?

Глава 2. Предмет и метод экономической теории

До недавнего времени в нашей стране преобладающее место в формировании экономического мировоззрения занимала марксистская политическая экономия. Поэтому предмет исследования экономики как науки трактовался однозначно, другие взгляды не изучались или объявлялись ненаучными. Если принять во внимание, что второе тысячелетие развивалось под лозунгом «Знание — сила», а лозунгом третьего тысячелетия будет «Мышление — могущество», то следует признать целесообразность изучения различных взглядов, с тем чтобы выработать свою собственную позицию.

1. Предмет экономики как науки

С развитием экономики как науки менялись и взгляды на ее предмет и практическую функцию.

Национальное богатство

Так, меркантилисты, отражавшие интересы торговцев эпохи первоначального накопления капитала, предметом научных исследований считали *национальное богатство*. Источником богатства объявлялась торговля. Само же богатство отождествлялось чаще всего с деньгами. Основная функция этого учения сводилась к активизации товарно-денежных отношений, привлечению в страну золота и серебра в связи с возрастающей потребностью в деньгах. Главный практический вывод из этого учения — необходимость воздействия на экономическую политику государства, которое играет важнейшую роль в хозяйственной жизни.

Школа физиократов перенесла предмет политической экономии — национальное богатство — из сферы обращения в сферу производства. Это было величайшим достижением экономистов, хотя они ошибочно считали источником богатства труд только в сельском хозяйстве. Отсюда практическая функция данной науки сводилась к стимулированию развития сельскохозяйственного производства, а главный практический вывод состоял в утверждении необходимости ограничения вмешательства государства в естественный ход развития экономики.

Представители английской классической школы политической экономии расширили предмет политической экономии до исследования условий производства и накопления (А. Смит), а также распределения (Д. Рикардо) национального богатства, создаваемого во всех отраслях материального производства, куда включались промышленность, сельское хозяйство, строительство, лесное хозяйство и др.

Аналогичного мнения о предмете политической экономии придерживаются и отдельные современные экономисты, рассматривая политическую экономию как науку о производстве, распределении и потреблении национального богатства. Но понимание последнего в процессе исторического развития экономической мысли менялось. Первоначально национальное богатство представляли в виде денег, затем — в виде результата производства, а сегодня в национальное богатство включают и самого человека, его интеллект, информацию как источники последующего развития общества.

Практическая функция классической политической экономии сводилась к обоснованию факторов увеличения национального богатства (углубление общественного разделения труда, расширение производства, рост занятости и производительности труда, сведения к минимуму доли государственных расходов в национальном доходе общества и т.д.). В этом учении выделяются позитивная (как есть) и нормативная (как должно быть) функции экономической теории. Практический вывод — предостережение от любых форм вмешательства государства в естественный ход рыночных процессов.

Производственные отношения

Предметом исследования марксистской политэкономии в соответствии с классовым подходом к анализу общественной жизни являются производственные отношения, основу которых составляют отношения собственности. Это имеет существенное значение, так как из системы производственных отношений выводились экономические законы, противоречия, классовые конфликты, необходимость диктатуры пролетариата и господство административно-командной системы хозяйствования.

Производственные отношения — это объективно складывающиеся отношения, взаимосвязи между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ.

«В производстве люди вступают в отношения не только к природе. Чтобы производить, люди вступают в определенные связи и отноше-

ния, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе, имеет место производство»¹.

Мысль о том, что предметом экономической теории являются общественные отношения, создаваемые трудом, и законы, которым труд подчинен, была высказана еще в XVIII в. рядом экономистов, в том числе французом Кокленом. Наибольшее распространение она получила среди русских экономистов начала XX в. Многие для этого сделал Г.В. Плеханов. Он не только определил предмет политической экономии как науки о развитии производственных отношений, но и внес существенное уточнение, различая собственно производственные отношения — отношения социально-экономические, имущественные, отношения собственности, и отношения производственно-организационные.

Практическая функция марксизма сводилась к необходимости вскрыть органически присущие капитализму недостатки и противоречия, обосновать объективность экономической и политической борьбы пролетариата для достижения своих целей. Практический вывод из этого учения — замена капитализма социализмом, неизбежность пролетарской революции.

Результатом развития марксизма в XX в. явилась политическая экономия социализма. Ее предметом были признаны производственные отношения и экономические законы новой хозяйственной системы — социализма. Практическая функция этого учения сводилась к обоснованию развитого социализма, неизбежности победы социализма в экономическом соревновании с капитализмом. Политэкономия социализма носила чисто теоретический характер, в результате произошел отрыв теории от практики.

Главный практический вывод — необходимость огосударствления экономики, совершенствования отдельных сторон, звеньев сложившейся системы хозяйствования (которая по существу была далека от теоретической модели социализма), реформирования этой системы в рыночную экономику.

Народное хозяйство и рациональная организация хозяйственной деятельности

Экономическая мысль прошлого сохранила и другое понимание политической экономии как науки о народном или общественном хозяйстве. Немецкие экономисты В. Рошер и К. Бюхнер объявили пред-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 6. С. 441.

метом политической экономии народное хозяйство, под которым ими понимается отношение людей к внешней природе. А. Богданов и И. Степанов в свое время отмечали, что определение, вошедшее в учебники политической экономии как «науки об общественном хозяйстве... совершенно неточно и ненаучно», ибо «в понятие об общественном хозяйстве входит и вся техника производства», последнее же не включается в предмет политэкономии¹.

Поведение человека и фирмы

Маржиналисты объявляли предметом политической экономии поведение индивидуумов и социальных институтов (фирм, групп людей и т.д.), путей и средств достижения ими своих целей. Практическая функция сводилась к тщательному изучению мотивов поведения субъекта в конкретно-экономической ситуации. Главный практический вывод — обоснование экономической политики фирмы. С этим направлением связано появление микроэкономики.

Синтез определений

А. Маршалл, попытавшийся синтезировать основные положения классической политической экономии и маржинализма, определял предмет экономической теории или политической экономии как исследование нормальной жизнедеятельности человеческого общества: исследование богатства и частично человека, точнее, стимулов к действию и мотивов к противодействию. В таком определении подчеркивается роль человека в экономике.

Предметом экономики как науки, согласно кейнсианской школе, становится *функционирование национальной экономики* как единого целого. Практическая функция видится в разработке экономической политики государства. Главный практический вывод — необходимость стимулирования совокупного спроса населения и частного предпринимательства.

Пол Самуэльсон, осуществивший синтез микро- и макроэкономики, в своем учебнике «Экономикс», известном всему миру, среди множества определений предмета экономической теории (политэконо-

¹ Анархист князь П.А. Кропоткин считал политическую экономию наукой о наиболее рациональной организации хозяйственной деятельности, цель которой заключается в изучении «потребностей людей и способов их удовлетворения с наименьшей непроизводительной тратой сил» (*Кропоткин П.А.* Поля, фабрики и мастерские. М., 1918. С. 16). При такой трактовке предмета экономической теории можно говорить о примате потребления.

мии) указывает, что экономикс — это наука о повседневной деловой жизни и деятельности людей.

В современной экономической литературе распространено понимание предмета политической экономии как изучение «редкости», ограниченности ресурсов. Так, Дж. Робинсон пишет, что политическая экономия — это наука, которая исследует поведение людей как связь между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативные пути применения, а П. Самуэльсон рассматривает ее как науку о путях использования ограниченных производственных ресурсов, допускающих альтернативные способы применения или достижения поставленных целей. И в российской экономической литературе появляются определения экономической теории в качестве науки о том, как использовать ограниченные ресурсы в производстве товаров и услуг, рационально распределяя и обменивая их, пытаясь удовлетворить безграничные потребности людей с целью всестороннего развития способностей и расширения возможностей человека¹.

Перечень определений предмета экономической теории (политической экономии) можно было бы продолжать, но в этом, думается, нет необходимости. Имеет смысл согласиться с П. Самуэльсоном о том, что все определения экономической теории (политэкономии) как науки раскрывают ее предмет с разных сторон, ибо берут различные аспекты жизнедеятельности человека. Предмет этой науки чрезвычайно сложен и многообразен, потому что сложна и многообразна жизнедеятельность человека, в том числе и экономическая, что не позволяет дать ему краткое и в то же время всеобъемлющее определение.

При изучении предмета экономической теории с целью более четкого его осмысления целесообразно выделять: *сферу исследования* — экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность; *объект исследования* — экономические явления и процессы; *субъект исследования* — человек, группа людей, государство; *предмет исследования* — жизнедеятельность «экономического человека», группы людей и государства, их экономическое поведение в связи с той экономической средой, в которой они находятся. При этом важно подчеркнуть, что основная задача экономической теории — не просто дать описание экономических явлений, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть систему экономических процессов и законов. В этом ее отличие от конкретных экономических дисциплин.

¹ См.: Основы экономической теории и практики. Волгоград, 1994.

2. Разделы (уровни) экономики. Теоретическая и прикладная экономика. Экономическая политика

Уровни исследования экономики могут быть самые различные. В зависимости от масштабов экономика подразделяется на микроэкономику и макроэкономику. *Микроэкономика* связана с хозяйственной деятельностью отдельных экономических субъектов (предприятий, фирм, потребителей, домохозяйств, наемных рабочих, предпринимателей, торговцев и т.д.), она помогает понять, почему на низшем уровне экономики принимаются такие, а не иные решения. *Макроэкономика* связана с функционированием национальной экономики в целом, изучает общие экономические процессы на уровне общества (производство национального дохода, безработица, инфляция и др.) и показывает, что надо делать государству, чтобы общество процветало.

Можно также выделить *мезоэкономику*, изучающую поведение промежуточных систем или отраслей народного хозяйства (агропромышленный, военно-промышленный комплексы и т.д.) и *супермакроэкономику*, объясняющую поведение мирового хозяйства, мировой экономики в целом.

Чтобы получить наглядное представление о многоярусной структуре построения экономики, выделим наиболее характерные ее уровни, которые можно представить на рис. 2.1.

У каждого человека, каждой семьи есть своя индивидуальная маленькая экономика, где нужно принимать экономические решения в соответствии с доходами и расходами. Сюда включаются: жилье, домашнее хозяйство, личное имущество, деньги и др. Основные экономические процессы здесь: домашний труд, отдых, питание, выращивание детей.

Основу производственной экономики образуют предприятия (фирмы), которые производят товары и услуги.

Национальная экономика имеет отраслевую структуру. Из всех видов отраслей экономики можно выделить три большие группы: *первичная экономика* (сюда относятся сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добывающая промышленность); *экономика переработки продукции отраслей первой группы* (нефтепереработка, металлургия, пищевая промышленность и т.д.); *экономика обслуживания*, представляющая различного рода услуги производству (транспорт, хранение, торговля, реклама, информация и др.), населению (бытовые, жилищно-комму-

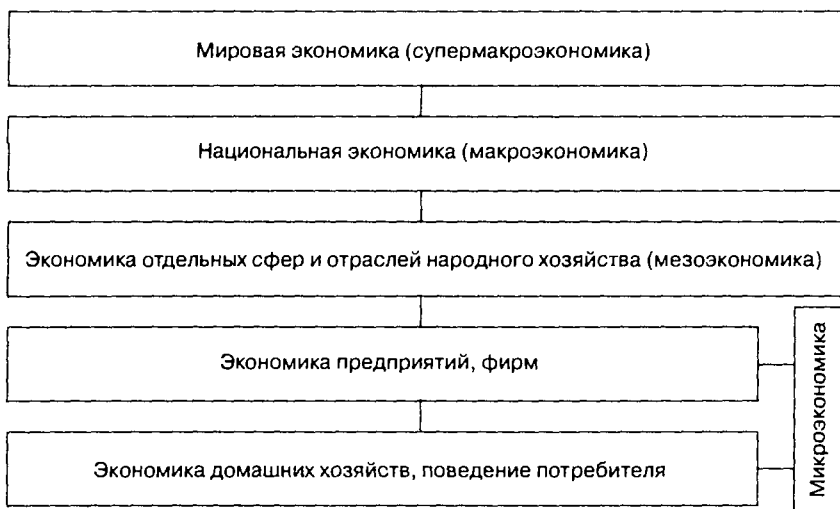


Рис. 2.1. Схема различных уровней экономики и соответственно разделов экономики как науки

нальные услуги, торговля, ремонт одежды, обуви, мебели, парикмахерские и др.), государству.

Экономика есть совокупность отраслей.

Главная цель экономики — обеспечение жизнеспособности, поддержание жизнедеятельности людей, создание условий для продления рода человеческого, рост благосостояния членов общества.

Еще представитель исторической школы Карл Менгер подчеркивал, что экономическое знание дает не одна экономическая наука, а целая сеть самостоятельных конкретных экономических дисциплин с особыми задачами, предметами и логическими приемами. Конкретные экономические дисциплины вырабатывают систему правил, необходимых для практической деятельности, и потому относятся не к области общей теории, а к искусству хозяйственной практики. Отсюда представляется правомерным разделять экономическую науку, выделяя в ней теоретическую и прикладную части. Хотя подобное разделение до некоторой степени условно, оно отражает реальные различия в объекте изучения, в способах познания и в методах описания экономических объектов и явлений, применяемых теоретиками и практиками.

Экономика как наука тяготеет, естественно, к представлению и описанию экономических процессов и явлений в «чистой», «идеаль-

ной форме», использует ряд абстрактных категорий и понятий. прибегает к моделям, весьма приближенно отражающим реальную действительность. Несмотря на неадекватное отражение реальной действительности, теоретические модели полезны с позиций описания общей экономической картины, выявления главных факторов, получения приближенных представлений, ориентиров.

К теоретической экономике относят экономику как науку (экономическую теорию), которая и родилась как теоретическое направление в экономической науке, связанное с выделением общих закономерностей протекания экономических процессов.

К экономике как науке тесно примыкает *экономико-математическое моделирование*, а в более широком плане — *экономическая кибернетика и эконометрика*. Последняя изучает количественные соотношения, взаимосвязи между экономическими величинами на основе применения математических моделей и статистических методов обработки экономической информации.

Прикладная экономика взаимодействует с конкретной экономикой, опирается в большей степени, чем теория, на опыт, практику хозяйствования, конкретные показатели хозяйственной деятельности. Она ставит перед собой практические задачи предметного анализа экономической деятельности, изучает конкретные экономические ситуации применительно к микро- и макроэкономике, избегая чрезмерного абстрагирования, отхода от жизненных реалий.

Экономика как наука и теоретическая, и прикладная широко использует данные экономической статистики. Однако это не даст оснований сводить экономику к *эмпирической науке*, основанной на опыте.

Экономика как наука является методологическим фундаментом целого комплекса наук: отраслевых (экономика торгового дела, промышленности, транспорта, строительства и т.д.); функциональных (финансы, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозирование и др.); межотраслевых (экономическая география, демография, статистика и др.).

Экономика как наука — одна из общественных наук, наряду с историей, философией, правом и др. Она призвана раскрыть определенную часть социальных явлений жизнедеятельности человека, например, наука права — одну, наука нравственности — другую и т.д., и только совокупность теоретических социальных и исторических наук в состоянии объяснить нам всю общественную жизнь. Поэтому неправильно требовать проверки положений экономики фактами действительности.

Экономика учитывает знания, достигнутые конкретными экономическими науками, а также социологией, психологией, историей, без учета которых полученные экономикой выводы могут оказаться ошибочными.

Связь экономики (экономической теории) с другими экономическими науками в самом общем виде можно представить на рис. 2.2.

В экономической науке можно выделить два направления в зависимости от области приложения ее результатов.

Позитивная (дескриптивная) экономика ориентирована преимущественно на объективное толкование, научное объяснение наблюдаемых экономических процессов и явлений, построение на их основе научных гипотез, концепций, выявление закономерностей функционирования экономических систем.



Рис. 2.2. Взаимосвязь экономических наук

Нормативная экономика отвечает на вопросы, как должно быть, как следует действовать, чтобы достичь желаемых результатов.

Прогнозирование как особая ветвь экономической науки есть научное предвидение того, что может произойти в экономике в будущем. По существу она является наукой экономических ожиданий.

Практическая значимость экономики как науки (известная формула Огюста Конта) в том, что знание ведет к предвидению, а предвидение — к действию. Экономическая теория должна лежать в основе экономической политики, а через нее пронизывать область житейской практики. Действие (практика) ведет к знанию, знание — к предвидению, предвидение — к правильному действию.

Экономика — это не набор правил о том, как стать богатым. Она не дает готовые решения всех проблем. Теория — лишь инструмент, способ осмысления экономической действительности. Владение этим инструментом, знание основ экономики поможет каждому сделать правильный выбор во многих жизненных ситуациях.

От экономической науки следует отличать экономическую политику.

Экономическая политика — целенаправленная система мероприятий государства и фирмы в области производства, распределения, обмена и потребления благ. Государственная экономическая политика призвана отражать интересы общества, всех его социальных групп и направлена на укрепление национальной экономики.

Экономическая политика занимается нахождением вариантов решения экономических проблем и приведением в действие их механизмов. Политики, пользуясь экономической теорией, должны считаться также с культурным, социальным, правовым и политическим аспектами решаемой проблемы, если хотят, чтобы принимаемые ими решения были успешными. Осуществление задач экономической политики может привести к изменению экономической системы, ее совершенствованию или разрушению.

При исследовании экономических явлений очень важно отрешиться от всех симпатий и антипатий, личных выгод и интересов, стараться высказывать лишь истину в том виде, как она представляется, помня прекрасную формулу французской судебной присяги: «Я скажу правду, всю правду, ничего кроме правды».

Курс экономики — это научное руководство к познанию экономической действительности без претензий на монополию истины.

3. Методы экономической теории. Экономические категории и законы

Если предмет науки характеризуется тем, *что* она изучает, то метод — *как* это исследуется. Одно вытекает из другого. От правильно принятого метода зависит реальность результатов.

Экономика как наука использует широкий спектр методов научного познания.

Метод — это совокупность приемов, способов, принципов, с помощью которых определяются пути достижения цели.

Одним из таких методов при изучении хозяйственных явлений является *метод научной абстракции* (от лат. *abstractio* — отвлечение). Исследователь отвлекается от второстепенных сторон явлений, чтобы выявить то, что в них существенно и постоянно повторяется. Так возникают общие понятия: производство вообще, потребности, распределение, обмен и др.

Метод научной абстракции хотя и важнейший, но не единственный метод научного познания, используемый в экономической теории. Здесь активно применяются анализ и синтез, индукция и дедукция, исторический и логический методы, экономико-математическое моделирование, экономический эксперимент и др.

Анализ — это мысленное расчленение изучаемого явления на составные части и исследование каждой из этих частей в отдельности. Путем *синтеза* экономическая теория воссоздает единую целостную картину.

Широко распространены индукция и дедукция. Посредством *индукции* (наведения) обеспечивается переход от изучения единичных фактов к общим положениям и выводам. *Дедукция* (выведение) делает возможным переход от общих выводов к относительно частным. Анализ и синтез, индукция и дедукция применяются экономической теорией в единстве. Их сочетание обеспечивает системный (комплексный) подход к сложным (многоэлементным) явлениям хозяйственной жизни.

Важное место в исследовании экономических явлений и процессов занимают *исторический и логический методы*. Они не противостоят друг другу, а применяются в единстве, поскольку исходный пункт исторического исследования совпадает в общем и целом с исходным пунктом логического исследования. Однако логическое (теоретиче-

ское) исследование экономических явлений и процессов не является зеркальным отражением исторического процесса. В конкретных условиях той или иной страны могут возникнуть экономические явления, которые не обязательны для господствующей системы хозяйствования. Если фактически (исторически) они имеют место, то в теоретическом анализе их можно игнорировать. Мы можем от них отвлечься. Историк же не может игнорировать такого рода явления. Он должен их описать.

Используя исторический метод, экономика исследует хозяйственные процессы и явления в той последовательности, в которой они в самой жизни возникали, развивались и сменялись одни другими. Такой подход позволяет конкретно и наглядно представить особенности различных экономических систем.

Исторический метод показывает, что в природе и обществе развитие идет *от простого к сложному*. Применительно к предмету экономики это означает, что во всей совокупности экономических явлений и процессов необходимо выделить в первую очередь наиболее простые, возникающие раньше других и составляющие основу возникновения более сложных. Например, в анализе рынка такое экономическое явление — обмен товаров.

Экономическим процессам и явлениям присуща качественная и количественная определенность. Поэтому экономическая теория (политическая экономия) широко использует *математические и статистические приемы и средства исследования*, которые позволяют выявить количественную сторону процессов и явлений хозяйственной жизни, их переход в новое качество. При этом широко применяется вычислительная техника. Особую роль здесь играет *метод экономико-математического моделирования*. Данный метод, являясь одним из системных методов исследования, позволяет в формализованной форме определять причины изменений экономических явлений, закономерности этих изменений, их последствия, возможности и издержки влияния, а также делает реальным прогнозирование экономических процессов. С помощью этого метода создаются экономические модели.

Экономическая модель — это формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого обусловлена его объективными свойствами и субъективным целевым характером исследования.

В связи с построением моделей важно отметить роль функционального анализа в экономической теории.

Функции — это переменные величины, зависящие от других переменных величин.

Функции встречаются в нашей повседневной жизни, и мы чаще всего не осознаем это. Они имеют место в технике, физике, геометрии, химии, экономике и т.д. Применительно к экономике, например, можно отметить функциональную связь между ценой и спросом. Спрос зависит от цены. Если повышается цена на товар, величина спроса на него при прочих равных условиях уменьшается. При этом цена является независимой переменной, или аргументом, а спрос — зависимой переменной, или функцией. Таким образом, можно кратко сказать, что спрос есть функция цены. Но спрос и цена могут меняться местами. Чем выше спрос, тем выше при прочих равных условиях цена. Следовательно, цена может быть функцией спроса.

Экономико-математическое моделирование как метод экономической теории получил широкое распространение в XX в. Однако элемент субъективности в построении экономических моделей иногда ведет к ошибкам. Лауреат Нобелевской премии французский экономист Морис Алле писал 1989 г., что в течение 40 лет экономическая наука развивалась в ошибочном направлении: в сторону совершенно искусственных и оторванных от жизни математических моделей с преобладанием математического формализма, что представляет собой, по сути дела, большой шаг назад.

Большинство моделей, принципов экономической теории можно выразить графически, в виде математических уравнений, поэтому при изучении экономической теории важно знать математику и уметь составлять и читать графики.

Графики — это изображение зависимости между двумя и более переменными.

Зависимость может быть линейной (т.е. постоянной), тогда график представляет собой прямую линию, расположенную под углом между двумя осями — вертикальной (ее обычно обозначают буквой Y) и горизонтальной (X).

Если линия графика идет слева направо по нисходящей, то между двумя переменными существует обратная связь (так, по мере снижения цен на товар обычно растет объем его продажи — рис. 2.3 а). Если линия графика идет по восходящей, то связь прямая (так, по мере роста



Рис. 2.3. Графики: а — обратная линейная зависимость; б — прямая линейная зависимость; в — нелинейная зависимость

издержек производства товара обычно растут цены на него — рис. 2.3 б). Зависимость может быть нелинейной (т.е. изменяющейся), тогда график приобретает форму кривой линии (так, по мере уменьшения инфляции безработица имеет тенденцию к увеличению — кривая Филлипса, рис. 2.3 в).

В рамках графического подхода широко применяются *диаграммы* — рисунки, показывающие соотношение между показателями. Они могут быть круговыми, столбиковыми и др. (рис. 2.4).

Схемы наглядно демонстрируют показатели моделей и их взаимосвязи. Примером может быть схема 2.1 или 2.2.

При анализе экономических проблем часто используют позитивный и нормативный анализ. *Позитивный анализ* дает нам возможность увидеть экономические явления и процессы такими, какие они есть на самом деле: что было или что может быть. Позитивные утверждения не обязательно должны быть верными, но любой спор относительно позитивного утверждения можно решить проверкой фактов. *Нормативный анализ* основан на исследовании того, что и как должно быть. Нормативное утверждение чаще всего выводится из позитивного, но объективные факты не могут доказать его истинность или ложность. При

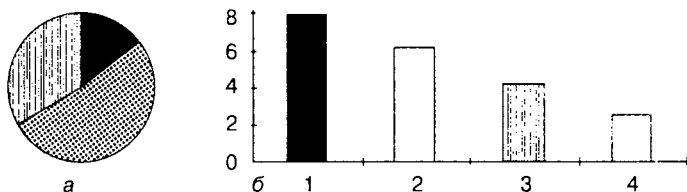


Рис. 2.4. Пример круговой (а) и столбиковой (б) диаграмм

нормативном анализе выносятся оценки — справедливо или несправедливо, плохо или хорошо, допустимо или недопустимо.

Экономические теории формулируются в виде позитивных утверждений, большинство расхождений между экономистами возникает при рассмотрении вопросов нормативного анализа.

При изучении экономической жизни людей, их групп и всего общества возможны, разумны и необходимы экономические эксперименты, хотя далеко не всегда можно предвидеть все вероятные результаты этих экспериментов.

Экономический эксперимент — это искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью его изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического применения.

Сознательное массовое экономическое экспериментирование на микроуровне связано с деятельностью Р. Оуэна, П.Ж. Прудона, Ф. Тейлора, Г. Форда и Э. Мейо, а на макроуровне — с именами Дж.М. Кейнса и М. Фридмана. Широкие эксперименты на макроуровне проводились и в СССР.

Экономика как наука — это системное описание действительности на основе отражения и абстрактного обобщения ее основных характеристик посредством определений, понятий, категорий, представленное как закон, правило или модель хозяйственной жизни.

Экономическая категория и закон

При помощи абстрактного мышления шаг за шагом происходит раскрытие сущности экономических явлений, что требует формирования определенных логических понятий, более или менее полно отражающих реальную экономическую действительность в ее развитии.

Экономические категории — это логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества.

Категориями являются, например, спрос, предложение, кредит, собственность, рынок, заработная плата, прибыль и многие другие.

В экономике, как и в любой другой области общественной жизни и в природе, сквозь внешне кажущийся хаос и нагромождение случайностей прокладывает себе путь необходимость, закономерность развития. Экономическими процессами в обществе управляют внутренние, присущие им законы — законы общественных действий людей, или экономические законы. В книге «Философия права» Гегель писал о

политэкономии как о науке, которая делает «честь мысли», потому что она, имея перед собой массу случайностей, отыскивает их законы. Всякий закон выражает собой сущность того или иного явления, закон и сущность — понятия однородные (однопорядковые) и представляют глубину познания человеком мира. Явление шире, богаче закона, однако закон улавливает внутреннюю сущность явления.

Экономический закон — это наиболее существенные, устойчивые, постоянно повторяющиеся объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах.

Экономические законы не следует смешивать с законами природы, с законами естествознания, так как имеется ряд существенных и принципиальных различий:

1) естественные законы — это законы природы, экономические — законы развития общественной жизни, хозяйственной деятельности людей;

2) естественные законы — вечны, экономические — носят исторический характер;

3) открытие и применение естественных законов происходит более или менее гладко, а экономические законы встречают сильное противодействие со стороны отмирающих сил общества.

Экономические законы в отличие от законов природы не работают сами по себе, экономический процесс автоматически не осуществляется. Для этого необходимы действия людей, которые живут и работают в определенной экономической системе.

Выводы

1. С развитием экономики как науки менялись взгляды на ее предмет. Первые экономические школы считали предметом экономической науки национальное богатство, марксизм — производственные отношения, маржинализм — поведение человека и фирмы, кейнсианство — функционирование (поведение) национальной экономики в целом и т.д.

2. Неоклассический синтез позволял прийти к выводу о том, что все определения предмета экономики как науки раскрывают различные аспекты жизнедеятельности человека, которая чрезвычайно сложна и многообразна. Отсюда возникает невозможность дать единственное, краткое и всеобъемлющее определение.

3. Целесообразно выделить:

а) сферу исследования — экономическая жизнь или среда, в которой осуществляется хозяйственная деятельность;

- б) объект исследования — экономические явления и процессы;
- в) субъект исследования — человек, группа людей, государство;
- г) предмет исследования — жизнедеятельность «экономического человека», предприятия, государства;
- д) основную задачу — не просто дать описание экономических явлений и процессов, а показать их взаимосвязь и взаимообусловленность, т.е. раскрыть экономическую систему.

4. Важнейшие разделы экономики: микроэкономика, макроэкономика, мезоэкономика, супермакроэкономика.

5. В экономике как науке выделяют теоретическую и прикладную, позитивную и нормативную экономики.

6. Экономическая политика — целенаправленная система мероприятий государства и фирмы в области производства, распределения, обмена и потребления благ. Она должна опираться на экономику (экономическую теорию).

7. Экономика как наука использует широкий спектр методов научного познания — это и научная абстракция, и анализ и синтез, индукция и дедукция, системный метод, исторический и логический; экономико-статистический, математический, графический, моделирование, функциональный, позитивный и нормативный анализ, экономический эксперимент.

8. Необходимо различать экономические категории (логические понятия, отражающие наиболее общие и существенные стороны экономической жизни общества) и экономические законы (постоянно повторяющиеся, наиболее существенные, устойчивые, объективные причинно-следственные связи и взаимозависимости в экономических явлениях и процессах).

Термины и понятия

Национальное богатство
Производственные отношения
Микроэкономика
Макроэкономика
Супермакроэкономика
Мезоэкономика
Теоретическая экономика
Прикладная экономика
Первичная экономика
Экономика обслуживания
Позитивная (дескриптивная) экономика
Нормативная экономика
Экономическая политика
Метод экономики как науки
Научная абстракция
Анализ и синтез
Индукция и дедукция
Исторический и логический методы

Моделирование
Математический метод
Функциональный метод
Графический метод
Экономико-статистический метод
Экономический эксперимент
Экономическая модель

Вопросы для самопроверки

1. Как определяют предмет и практическую функцию экономики как науки различные экономические школы?
2. Какие разделы экономики вы знаете? Охарактеризуйте их.
3. Что вы понимаете под теоретической и прикладной экономиками?
4. Какова взаимосвязь экономических наук и экономической политики?
5. Знание экономики является предпосылкой или гарантией вашего благополучия?
6. Что вы понимаете под методами экономической науки? Перечислите их.
7. Дайте определение экономической категории и экономического закона. Приведите примеры.

Глава 3. Экономические системы. Блага. Потребности и экономический выбор

Экономика каждой страны представляет собой большую систему, в которой много самых разнообразных видов хозяйственной деятельности и где каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что получает от других что-либо, т.е. находится во взаимосвязи и взаимозависимости от других звеньев.

Изучив эту тему, вы узнаете: во-первых, что такое экономическая система, каковы ее важнейшие элементы и основные задачи, в чем суть проблемы выбора в экономике; во-вторых, какие типы и модели экономических систем выработало человечество за свою историю; в-третьих, какое место в экономической системе занимают экономические институты и что это такое.

1. Экономическая система общества: понятие и содержание. Экономический выбор

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

В экономической системе хозяйственная деятельность всегда оказывается организованной, скоординированной тем или иным образом.

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

Экономическая система может быть охарактеризована и как совокупность механизмов и институтов для принятия и реализации реше-

ний, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической территории.

Экономические системы многомерны. Их можно формализовать:

$$ES=f(A_1, A_2, \dots, A_n),$$

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

Важнейшие элементы экономической системы: хозяйственная деятельность, производственные отношения, производительные силы, экономические ресурсы, производственные возможности, результаты и эффективность функционирования экономической системы.

Хозяйственная деятельность. Блага и потребности

Хозяйственная деятельность людей представляет собой процесс, в котором экономическая теория выделяет четыре стадии: собственно производство, распределение, обмен и потребление. *Производство* — это процесс создания материальных и духовных благ, необходимых для существования и развития человека. *Распределение* — это процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий человек принимает участие в произведенном продукте. *Обмен* — процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей, опосредствующая общественный обмен товарами. *Потребление* — процесс использования результатов производства для удовлетворения определенных потребностей.

Хозяйственная деятельность сегодня характеризуется такими терминами, как предпринимательство, бизнес, коммерция, менеджмент, маркетинг.

Предпринимательство — хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов. В широком смысле — это предприимчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком смысле — это экономическая деятельность собственника или хозяйствующего субъекта.

Предпринимательство — одна из форм бизнеса.

Бизнес чаще всего характеризуется как:

- дело (работа);

- любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду (афера — это тоже бизнес):

- система ведения дел или система, которую мы создали для удовлетворения наших желаний.

Суть системы бизнес состоит в том, что каждый субъект рыночной экономики занимается своим делом, и в то же время в обществе отработаны такие механизмы, благодаря которым такой бизнес не наносит ущерба другим людям, легально реализующим собственные экономические инициативы, предприимчивость, деловую хватку.

Коммерция — это торговая деятельность людей, направленная на получение торговой прибыли. В узком смысле — это часть предпринимательской деятельности в сфере обращения по непосредственной реализации продукции и получению прибыли. В широком смысле — это заключение торговых сделок как составная часть любого бизнеса.

Основная цель современной коммерции — всестороннее обслуживание непосредственно производства и рационализации сферы обращения.

К новейшим формам общественной деятельности можно отнести *лизинг* (своеобразное сочетание аренды и кредита для реализации средств производства) и *факторинг* (форма коммерческой деятельности, ускоряющая торговые сделки по реализации продукции путем покупки у производящей фирмы требований к своим клиентам).

Менеджмент — это деятельность по управлению производством. Его можно охарактеризовать и как совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством, разработанных и применяемых в развитых странах с целью повышения эффективности, экономичности и увеличения прибыли.

Маркетинг — система организации деятельности предприятия (фирмы), когда в основе принятия хозяйственных решений лежат требования рынка, реальные запросы и потребности покупателей в товарах и услугах, а также производственно-сбытовые возможности данного предприятия (фирмы).

Благо — это вещь, средство, все то, что удовлетворяет человеческие потребности и отвечает интересам, целям и устремлениям людей.

В хозяйственной деятельности используют *материальные блага*, которые подразделяются на даровые (никем не присвоенные) и хозяйственные блага. Последние находятся в ограниченном количестве, их

иногда называют экономическими благами, ибо именно они являются объектом экономической деятельности людей.

К материальным благам иногда относят не только материальные вещи (дары природы, продукты труда и т.д.), но и все права (патентные, авторские, проезда, пользователя и т.д.), долевые обязательства, закладные, все виды монополий и привилегий.

Кроме материальных благ, можно выделить *нематериальные блага* — это блага, воздействующие на развитие способностей человека; создаются они в непроеизводственной сфере (здравоохранении, образовании, физкультуре и спорте, искусстве, кино, театрах и т.д.). Среди нематериальных благ различают *внутренние* и *внешние блага*. К первым относятся блага, данные человеку природой, которые он развивает по собственной воле (мускулы, здоровье, деловые способности, профессиональное мастерство, способность получать удовольствие от книг, лекций, музыки и т.п.). Ко вторым — то, что дает внешний мир для удовлетворения способностей человека (репутация, деловые связи и т.д.) или блага, которые благотворны для себя и для других (трудовые повинности, домашние услуги).

Особую группу благ, необходимых человеку, составляют услуги. Их специфика в том, что они не имеют вещной формы, их нельзя непосредственно накопить. Они могут быть потреблены лишь в момент их производства. В условиях товарного производства большая часть благ становится товаром.

|| **Товар** — это продукт труда, способный удовлетворить какую-либо человеческую потребность и предназначенный для обмена.

Товар — это исходная категория товарного хозяйства, его «экономическая клеточка». Объясняется это тем, что огромное скопление товаров составляет вещественное содержание богатства общества. Товар — элементарная форма богатства. Сегодня к богатству относятся не только материальные блага, выступающие в роли товара, но все то, что ценится обществом, в том числе и интеллект, чистый воздух и др.

По функциональному назначению товары подразделяются на две большие группы: потребительские товары (или товары народного потребления), предназначенные для личного потребления, и средства производства — товары, предназначенные для производительного потребления.

Товаром особого рода являются *деньги*. Их особенность заключается в том, что они являются *всеобщим эквивалентом*, т.е. на деньги можно купить любые товары.

От потребления следует отличать потребности.

Потребности — требующая удовлетворения нужда, надобность в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, личности.

Согласно теории американского ученого А. Маслоу, все потребности по принципу иерархии располагаются в следующем восходящем порядке — от «низших» материальных до «высших» духовных:

- потребности физиологические (в еде, питье, сексуальные и т.д.);
- потребность в безопасности (защита от боли, гнева, страха и т.д.);
- потребность в социальных связях (любовь, нежность, причастность к какой-либо группе и т.д.);
- потребность самоуважения (признание, одобрение и т.д.);
- потребность самоактуализации (реализация способностей, понимание, осмысление).

Потребности могут быть разделены на экономические и неэкономические, осознанные и неосознанные, ложно понятые. Потребности экономические побуждают к эффективному использованию имеющихся ресурсов для достижения конкретных результатов.

Все четыре стадии хозяйственной деятельности (производство, распределение, обмен и потребление) находятся во взаимосвязи и взаимодействии.

Процесс воспроизводства составляет постоянное повторение хозяйственной деятельности (всех ее стадий) в прежнем или увеличенном объеме.

Экономика — непрерывный процесс воспроизводства.

Всякое производство характеризуется взаимодействием трех простых элементов: рабочей силы, предметов труда и средств труда.

Рабочая сила — это совокупность физических и духовных сил человека, его способность к труду.

Потребление рабочей силы в процессе производства и есть труд, или целесообразная деятельность человека, направленная на изменение предметов природы, приспособление их к человеческим потребностям. Труд — источник богатства. Все материальные блага и услуги являются результатом труда человека. Еще древние понимали особую роль труда. Например, известны слова Горация: «Смертным ничего не дается без большого труда».

Предметы труда — это то, на что направлен труд человека, что составляет материальную основу будущего готового продукта.

Предметы труда либо даны самой природой (например, руда), либо являются продуктом предыдущего труда, т.е. сырьем.

Средства труда — вещь или комплекс вещей, которые человек помещает между собой и предметом труда: то, чем человек воздействует на предмет труда, создавая готовый продукт.

Средства труда — важнейший показатель уровня развития производства. Известно, что экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда.

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

В состав технических средств труда входят *орудия труда* — различные машины, механизмы, приспособления, инструменты, двигатели, передаточные устройства.

По аналогии с организмом человека механические средства труда можно определить как «костно-мышечную систему производства»; средства труда, которые служат для хранения предметов труда, составляют «сосудистую систему производства» (трубы, цистерны, бочки и т.д.); управляющее устройство можно охарактеризовать как «нервную систему производства».

Взаимодействие рабочей силы и средств производства реализуется посредством *технологии и организации производства*. Технология отражает техническую сторону производства и представляет собой способ воздействия человека на предметы труда, основанный на использовании механических, физических, химических свойств средств производства. Организация производства обеспечивает единство, взаимодействие всех работников, участвующих в производстве, связанных между собой разделением труда, а также организацию использования рабочей силы и средств производства. Через такие формы, как специализация, комбинирование, кооперация и концентрация производства и т.д., развивается взаимосвязь производства по отраслевому и территориальному направлениям. Совершенствование сложной и гибкой системы организационных связей является важным условием экономического роста.

Хозяйственная (экономическая) деятельность людей осуществляется при определенных условиях, в определенной обстановке, *экономической и социальной среде*. В своей хозяйственной деятельности люди ограничены и обусловлены: во-первых, природой (климатическими и почвенными условиями, условиями наследственности, количеством населения, качеством продуктов питания, жилища, одежды и т.д.), т.е. экономической средой; во-вторых, общественной организацией (отношениями собственности, государственным устройством, правилами и законами существования и др.), т.е. социальной средой.

Производительные силы и производственные отношения

Совокупность средств производства и людей, обладающих знаниями, производственным опытом, навыками к труду и приводящих средства производства в действие, называют *производительными силами* (категория марксизма).

Главная производительная сила общества — люди, участники общественного производства. Средства производства есть результат деятельности разума, труда, хозяйственной деятельности человека. Совершенствование средств производства, освоение природных богатств, овладение законами развития природы и общества — определяющие факторы непрерывного развития производительных сил.

Человек всегда был и остается центральной фигурой экономики. Вне человека нет и не может быть никакой экономики. Экономика, хозяйственная деятельность возникли вместе с человеком, с помощью человека и во имя человека. Но созданная человеком экономика оказывает очень сильное влияние на формирование и развитие человеческой личности.

Человек для получения средств существования воздействует на природу (обрабатывает землю, добывает полезные ископаемые, выращивает сады и т.д.). Но и природа оказывает влияние на человека, его способности, внешний вид. Вообще отделить человека от природы можно только мысленно.

Современная наука о жизнедеятельности людей подчеркивает связь человека с космосом. Мысль о жизни и жизнедеятельности людей как космическом явлении существовала уже давно. В конце XVII в. голландский ученый Х. Гюйгенс в своей работе «Космотерос» отмечал, что жизнь — это космическое явление. Эта идея получила всесторон-

нее развитие в работах русского ученого В.И. Вернадского о ноосфере. **Ноосфера** — это новое явление на Земле, в ней человек впервые становится крупнейшей геологической силой, ибо он своим трудом и мыслью может коренным образом перестраивать свою жизнь, менять условия жизнедеятельности по сравнению с прошлым. Мошь человека на Земле, согласно этому учению, связана не с его материей, а с его мозгом, его разумом и его трудом, направленным этим разумом.

Экономика — это взаимодействие человека с природой, с окружающей его средой в интересах обеспечения жизненного процесса, существования и развития человека и человечества.

Человек в экономике играет три основные роли. С одной стороны, он выступает в качестве хозяйственника, производителя или продавца товаров и услуг, с другой — в качестве основного потребителя, покупателя этих товаров и услуг, с третьей стороны — человек управляет производством, распределением, обменом и потреблением, т.е. экономикой на всех уровнях.

Роль человека в экономике в отдельные периоды его жизни различна, и определяется это тем, сколько человек получает для себя различных благ от семьи, общества и сколько им возвращает.

Таким образом, с чисто экономической точки зрения человек создает доход, значительно превышающий объемы использованных им благ и этим самым как бы возвращает семье и обществу своего рода «долги», которые образовались естественным путем в пору его детства и частично юношества. Он также «авансирует» свое материальное благополучие в старости.

Особое место в производительных силах занимает *земля*. В одних отраслях она используется преимущественно как предмет труда (добывающая промышленность), в других — как средство труда (в сельском хозяйстве). Но везде она служит материальным условием производства.

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

Производственные, или экономические, отношения образуют каркас экономической организации общества, а совместно с производительными силами определяют специфические формы и виды экономических систем.

Результатом хозяйственной деятельности, взаимодействия производительных сил и производственных (экономических) отношений экономической системы является экономический продукт.

Экономический продукт — это то, что производится, создается и используется в экономике.

Различают экономические и технологические отношения. *Экономические отношения* включают отношения, связанные со всеми стадиями хозяйственной деятельности: производством, распределением, обменом и потреблением (см. подробнее гл. 2, п. 1). *Технологические отношения* складываются в процессе взаимодействия между человеком и средствами труда, человеком и предметом труда, между людьми при осуществлении производственного процесса.

Сложившуюся в данный отрезок времени систему производительных сил и технологических отношений называют **технологическим способом производства**.

Экономические ресурсы, их ограниченность.

Экономический выбор

Экономические ресурсы — это совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг.

Все экономические ресурсы с точки зрения их роли в процессе производства принято делить на три вида: *трудовые*, *природные* и *инвестиционные*. К трудовым ресурсам относятся люди, их рабочая сила; к природным — земля, ее недра, леса и воды; к инвестиционным — средства производства, которые образуют капитал. Без наличия всех трех видов ресурсов процесс производства невозможен.

Кроме того, различают *материальные* (средства и предметы труда), *финансовые* (денежные средства, направленные в производство), *информационные* (данные, необходимые для функционирования автоматизированного производства и управления им с помощью компьютерной техники) ресурсы.

В каждый данный момент необходимые для хозяйственной деятельности ресурсы ограничены. Тот факт, что отдельная вещь встречается редко или малодоступна, для экономиста не определяется как «ограниченность ресурсов». Последнее характеризует ситуацию, когда

ресурсов не хватает для того, чтобы полностью удовлетворить потребности каждого человека. В любой стране хотят иметь больше благ и услуг, чем они получают.

В реальной жизни человечество использует далеко не все имеющиеся ресурсы. Иногда ранее использовавшиеся ресурсы могут превратиться в «лишние» и ненужные. Например, избыток рабочей силы в периоды экономического спада производства. Но это не отменяет того факта, что на данный момент времени имеется столько-то экономических ресурсов и не больше.

«Ограниченность ресурсов» называют часто редкостью ресурсов относительно безграничности человеческих потребностей. Последние постоянно растут и изменяются по мере развития общества, роста хозяйственной деятельности, расширения рынка и т.д. Отсюда не случайно появилось утверждение: «Чем больше имеешь, тем больше иметь хочется!»

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

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

Проблема редкости осложняется тем, что отдельные ресурсы (например, полезные ископаемые) не только ограничены, но и невозпроизводимы. Сегодня человечество не знает, как восстановить их запасы. Другие экономические ресурсы воспроизводимы. Например, на месте вырубленного сада можно вырастить новые фруктовые деревья. Правда, для этого потребуется 5—10 лет.

Но так как ресурсы ограничены, то общество должно сделать выбор.

Суть *проблемы выбора* в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов.

Выбирая, общество вынуждено от чего-то отказаться, чем-то поступиться, т.е. принести некую жертву, чтобы получить желаемый результат.

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

Выбор приходится делать отдельному человеку (при наличии определенной суммы денег пойти в театр или купить видеокассету), фирме (при расширении производства купить новые станки или нанять дополнительное количество работников), государству (увеличить армию или построить больницу и т.д.).

Если бы ресурсы были неограниченны, не надо было бы экономить. Исчезла бы проблема выбора.

Кривая производственных возможностей и экономическая эффективность

Производственные возможности экономической системы ограничены редкостью применяемых ресурсов, которая по мере развития общества не только сохраняется, но порой и возрастает. Это обусловлено тем, что истощаются невозпроизводимые природные ресурсы, потребление не дает новые импульсы для развития производства новых товаров и услуг. Качественные характеристики последних меняются, что вызывает рост потребностей в потребительских товарах и инвестициях.

Если экономические ресурсы используются для строительства жилых домов, то их стоимость составляют расходы на землю, материалы, рабочую силу. Вмененными издержками будут больница, школа, библиотека и т.д., которые могли бы быть построены за счет тех же ресурсов. Государство может абсолютно все ресурсы направить на строительство жилья, а может снизить объем этого строительства, с тем чтобы строить также больницы и школы. Таким образом, объемы строительства жилых домов, больниц и школ не только альтернативны, но и взаимозаменяемы (табл. 3.1). Альтернативные производственные возможности.

Таблица 3.1. Альтернативные производственные возможности

Возможности	Строительство жилых домов (тыс. штук)	Строительство школ и больниц (тыс. штук)
<i>A</i>	15	0
<i>B</i>	14	1
<i>C</i>	12	2
<i>D</i>	9	3
<i>E</i>	5	4
<i>F</i>	0	5

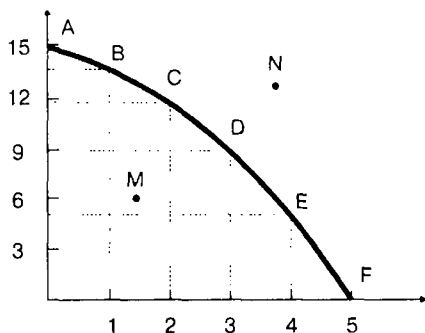


Рис. 3.1. График границы производственных возможностей

Этот цифровой пример можно проиллюстрировать на графике границы производственных возможностей (рис. 3.1), где по горизонтали отмечено количество больниц и школ, а по вертикали — жилых домов. Зафиксировать цифры на графике и соединив их, получаем *кривую производственных возможностей (ABCDEF)*.

График границы производственных возможностей иллюстрирует тот факт, что экономика, полностью реализующая потенциал, не может увеличить производство какого-то блага, не поступившись другим благом. Функционирование экономики на границе производственных возможностей свидетельствует о ее эффективности и правильности выбора.

Экономическая эффективность — это соотношение результатов и затрат в хозяйственной деятельности.

Эффективная экономическая система предполагает рациональное поведение субъектов хозяйствования, которое заключается в том, что производитель и потребитель материальных благ и услуг максимизируют выгоды (результаты) и минимизируют затраты.

Вильфредо Парето (1848—1923), исследуя эффективность производства и распределения товаров в рыночной системе хозяйства при ограниченности ресурсов, пришел к выводу, что это такое состояние, при котором никто не может улучшить свое состояние, не ухудшая положения хотя бы одного из участников рынка. Такое понимание эффективности в экономической литературе получило название *оптимум Парето*.

Вернемся к графику границы производственных возможностей. Выбор сочетания, соответствующего точке «M», расценивается как неудачный для данной экономики, поскольку он не позволяет эффективно использовать производственные ресурсы. Производство же на

основе выбора точки «N» вообще неосуществимо, так как эта точка находится за пределами производственных возможностей. Таким образом, главной проблемой экономики является *проблема выбора*, проблема распределения редких ресурсов.

Отражением данной проблемы является постановка трех основных вопросов экономики: «Что?», «Как?», «Для кого?».

Основные вопросы экономической системы:

«Что?», «Как?», «Для кого?»

Для того чтобы решить главную проблему экономики — распределение редких ресурсов, каждая экономическая система по-своему отвечает на три следующих вопроса (рис. 3.2).

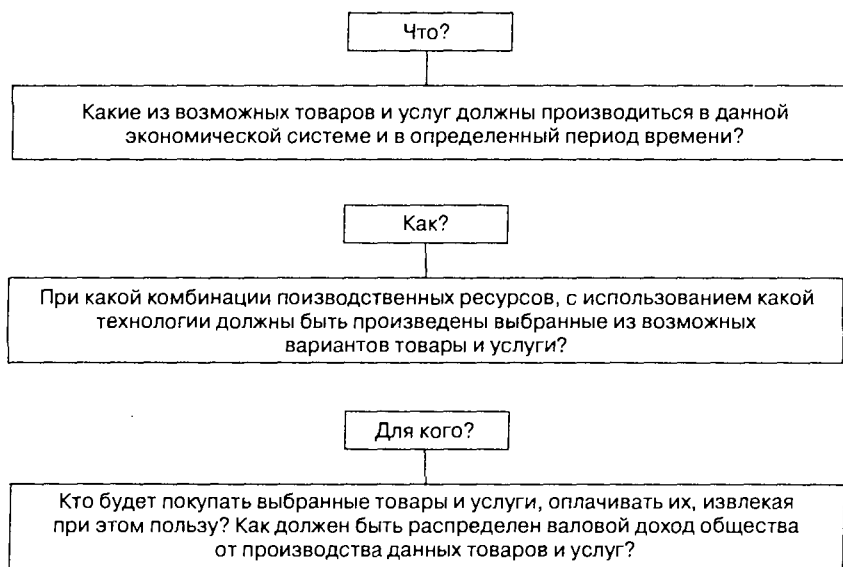


Рис. 3.2. Основные вопросы экономической системы

2. Классификация экономических систем

Человеческое общество в своем развитии использовало и использует различные экономические системы, среди которых выделяют традиционную, рыночную, командную (или централизованную) и смешанную экономики.

Традиционная экономика основана на традициях, передающихся от поколения к поколению. Эти традиции определяют, какие товары и услуги производить, для кого и каким образом. Перечень благ, технология производства и распределение базируются на обычаях данной страны. Экономические роли членов общества определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Такой тип экономики сохраняется сегодня в некоторых так называемых слаборазвитых странах, куда технический прогресс проникает с большими трудностями, так как он, как правило, подрывает устоявшиеся в этих системах обычаи, традиции.

Рыночная экономика характеризуется частной собственностью на ресурсы и использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности и управления ею. Что, как и для кого производить, определяют рынок, цены, прибыль и убытки хозяйствующих субъектов.

Производитель стремится производить («что») ту продукцию, которая удовлетворяет потребности покупателя и приносит ему наибольшую прибыль. Потребитель сам решает, какой товар ему купить и сколько за него заплатить денег.

Поскольку в условиях свободной конкуренции установление цен от производителя не зависит, то на вопрос «как?» производить хозяйственник отвечает стремлением производить продукцию с более низкими издержками, чем его конкурент, с тем чтобы продать больше и по низкой цене. На решение этой задачи направлена технология и организация производства, использование технического прогресса, различные методы управления.

Вопрос «для кого?» решается в пользу потребителей с наибольшим доходом.

В такой экономической системе правительство не вмешивается в экономику. Его роль сводится к защите частной собственности, установлению законов, облегчающих функционирование свободных рынков.

Командная или централизованная экономика является противоположностью рыночной экономики. Она основана на государственной собственности на все материальные ресурсы. Отсюда все экономические решения принимаются государственными органами посредством централизованного (директивного) планирования. Каждому предприятию производственным планом предусматривается, что, в каком объеме производить; выделяются определенные ресурсы, техника, рабочая сила, материалы и др., что определяет решение вопроса, как произ-

водить: указываются не только поставщики, но и покупатели, т.е. решается вопрос, для кого производить. Выделение ресурсов предприятию осуществляется на основе долговременных приоритетов, в силу чего производство товаров постоянно отрывается от потребностей членов общества.

Смешанная экономика предполагает использование регулирующей роли государства и экономической свободы производителей. Предприниматели и рабочие перемещаются из отрасли в отрасль по собственному решению, а не по правительственным директивам. Государство осуществляет антимонопольную, социальную, фискальную (налоговую) и другие виды экономической политики, что в той или другой степени способствует экономическому росту страны и повышению жизненного уровня населения.

Современный мир характеризуется широким разнообразием смешанных моделей. Например, известна шведская система, в которой сердцевиной является социальная политика. Японская модель экономики характеризуется развитым индикативным (рекомендательным) планированием и координацией деятельности правительства и частного сектора. В американской экономике государство играет важную роль в утверждении правил экономической деятельности, регулировании бизнеса, развитии образования и науки. Но большинство решений принимается исходя из ситуации на рынке и ценообразования на нем.

Современный мир характеризуется наличием самых разных экономических систем, для классификации которых используют *различные критерии*. Сегодня наиболее известны *формационный и цивилизационный подходы*.

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

Интересно отметить, что К. Маркс в письме к Вере Засулич выделял всего три большие формации:

- 1) первичную (архаичную), куда он отнес первобытнообщинный и азиатский способы производства;
- 2) вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество, капитализм);

3) коммунистическую. По Марксу, коммунизм есть не «идеальный способ производства», как многие представляли, а историческая эпоха, включающая целый ряд способов производства, основным содержанием которой является уничтожение частной собственности. Коммунистический идеал, по Марксу, — «Свободное развитие каждого есть условие свободного развития всех» — воплотился в жизнь лишь после завершения эпохи коммунизма в новой эпохе «положительного гуманизма». Согласно представлениям К. Маркса, Ф. Энгельса, а затем и В.И. Ленина, коммунизм состоит из двух фаз, низшая из которых — социализм.

В связи с происходящими в нашей стране и странах Восточной Европы событиями встали вопросы: верно ли учение марксизма о социалистическом преобразовании общества и не утопия ли сама коммунистическая идея? На эти вопросы сегодня все отвечают по-разному. Одни считают, что социализма в бывших социалистических странах, по сути, не было, скорее, социализм был в западных развитых странах, поэтому говорят, например, о модели «шведского социализма». Другие утверждают, что социализм был, была и мировая социалистическая система, но социалистическая система хозяйствования была существенно деформирована. В настоящее время в мировой практике, журналистике и экономической литературе все чаще можно встретиться с термином «посткоммунистические» или «постсоциалистические» страны, что свидетельствует о признании существования социализма в этих странах до недавнего прошлого.

Сегодня классическое выделение пяти способов производства вызывает сомнение по ряду причин, в том числе и потому, что оно применимо лишь к Западной Европе и не имеет всеобщего значения. Сюда не вписывается азиатский способ производства, цивилизация Китая и Индии, с большой натяжкой можно сюда вписать и Россию. Поэтому рассмотрение процессов мирового развития на уровне формации, способа материального производства при всей теоретической и исторической значимости не может охватить всю сложную гамму происходящих в мире событий. Очевидна определенная ограниченность такого подхода. Поэтому в экономической литературе предпринимаются попытки использовать другие критерии для анализа явлений и процессов общественной жизни.

Несомненный интерес для объяснения различных форм экономических систем вызывает *теория циклического развития общества, смены цивилизации.*

Согласно этой теории выделяются семь цивилизаций: неолитическая, продолжительность которой 30—35 веков, а в России 20—30 столетий; восточно-рабовладельческая (бронзовый век) — с продолжительностью в мире 20—23 столетия, в России — 15—16; античная (железный век) — 12—13 веков в мире и 11—12 веков в России; раннефеодальная — соответственно 7 и 7 столетий; предындустриальная — 4,5 и 2,5 столетия; индустриальная — 2,3 и 1,5 столетия; постиндустриальная — 1,3 и 1,4. Смену цивилизаций можно представить графически (рис. 3.3).

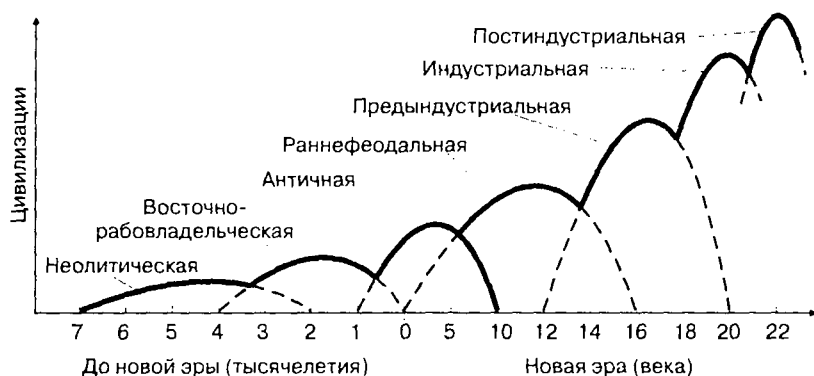


Рис. 3.3. Смена цивилизаций в мире

Эта теория позволяет нам по-новому взглянуть на процессы, происходящие сегодня в мире в целом и в России в частности. Она позволяет сделать следующие выводы.

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

2. Продолжительность переходной экономики, если ее понимать как этап кризиса и вытеснения уходящей и рождения новой цивилизации, по расчетам ленинградских экономистов В.И. Кузьмина и А.В. Жирмунского, составляет 1/4 общей длительности цикла, следо-

вательно, Россия в новую цивилизацию войдет приблизительно в 2010 г.

3. В связи с тем что Россия позднее вступала в ту или иную цивилизацию, но проходила их гораздо быстрее, можно считать, что народы России быстрее воспринимают прогресс, чем принято думать. Неправильно представлять народы России как ленивых, никчемных и инертных людей. Эволюция цивилизаций показывает обратное.

В экономической литературе взгляды на тенденции развития хозяйственных (экономических) систем различны. Одни считают, что определяющей тенденцией развития систем является тенденция к единообразию, унификации всех структурных элементов. Так, Е. Преображенский писал, что различные системы хозяйствования могут существовать в рамках национального хозяйства на основе полного экономического равновесия между ними, но такое равновесие длительно существовать не может, потому что одна система должна пожирать другую.

Другие экономисты считают, что сосуществование различных экономических систем взаимно обогащает эти системы, а это ведет к экономическому росту и возникновению качественно новой хозяйственной системы. Так, Н. Бухарин находил самый глубокий смысл нэпа в том, что была впервые открыта возможность взаимного оплодотворения разных хозяйственных сил, на основе чего и обеспечивался рост. Современная теория конвергенции строится на тезисе о том, что разные экономические системы в процессе собственного развития и совершенствования в конечном счете сольются и создадут новую хозяйственную систему.

Такая противоречивость взглядов отражает противоречивость развития экономических систем, когда одна тенденция приходит на смену другой. Современное развитие многих стран подтверждает этот теоретический вывод: всеобщее огосударствление сменяется разгосударствлением; всеобщее планирование — отказом от него; централизация — децентрализацией и т.д. Чем сильнее колебания, тем больше трудности в развитии экономики страны.

3. Общая характеристика экономических институтов

Понятие «экономические институты» введено в научный оборот институционально-социологическим направлением экономической теории.

Представителей институционализма интересуют две основные проблемы: экономической власти и контроля над экономикой, в связи с чем они используют концепцию «институты».

Под *экономическими институтами* обычно понимаются правила игры в обществе или более формально созданные людьми ограничения, формирующие взаимодействие людей.

Институты создают структуру стимулов обмена, общественного, политического или экономического. Институты являются как формальными законами (конституции, законодательства, права собственности), так и неформальными правилами (традиции, обычаи, кодексы поведения). Институты создавались людьми с целью обеспечения порядка и устранения неопределенности в обмене. Такие институты вместе со стандартными ограничениями, принятыми в экономике, определяли набор альтернатив и таким образом определяли издержки производства и обращения и соответственно прибыльность и вероятность привлечения к экономической деятельности. Джек Найт считает, что *институты* — набор правил, структурирующих общественные взаимоотношения особым образом, знанием которых должны обладать все члены данного сообщества.

Формальные институты часто создаются, чтобы служить интересам тех, кто контролирует институциональные изменения в рыночной экономике. Погоня за собственными интересами одних может иметь негативный эффект у других.

Общественные институты, реализующие идеологические и духовные потребности, часто влияют на общественные организации и экономическое поведение. Попытки государства манипулировать общественными институтами, допустим, нормами, в своих целях часто оказывались безуспешными. Примером может служить воспитание советских людей в духе морального кодекса строителя коммунизма.

Институты можно рассматривать как общественный капитал, который может меняться через обесценение и новые инвестиции. Формальные законы могут меняться быстро, но принуждение и неформальные правила меняются медленно. И здесь примером может служить Россия, приспособливающаяся для рыночной модели подходящие экономические институты капитализма. Неформальные правила, нормы, обычаи не создаются властями, часто они развиваются стихийно.

Институты медленно приспособливаются к изменениям окружающей обстановки, поэтому институты, бывшие эффективными, стано-

вятся неэффективными и остаются таковыми продолжительное время, так как трудно повернуть общество с исторического пути, установленного много времени назад.

Между институтами и организациями существует разница. В то время как институты являются набором правил и законов, определяющих взаимодействие, действия отдельных лиц, организации являются корпоративными действующими лицами, которые сами могут быть объектами институциональных ограничений. Организации имеют внутреннюю структуру, институциональные рамки, определяющие взаимодействие индивидов, составляющих организации. Некоторые коллективные объединения, таким образом, могут быть как институтами, так и организациями, например фирма, правительственная бюрократия, церковь или учебное заведение.

Для понимания связи между институтами и эффективностью производства существенна концепция транзакционных издержек. Термин *транзакционные издержки* введен в научный оборот лауреатом Нобелевской премии Р. Коузом (р. 1910). Эти издержки связаны не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации о ценах, контрагентами хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т.д.

В современных западных обществах уже сложились системы договорного права, взаимных обязательств, гарантий, торговых марок, сложные системы мониторинга и эффективные механизмы введения законов в жизнь. В результате всего этого обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы (хотя в расчете на одну сделку эти издержки невелики), но производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше, благодаря чему западные общества получили возможность быстро расти и развиваться.

Возрастающая специализация и разделение труда вызывают необходимость развития институциональных структур, которые позволяют людям предпринимать действия, построенные на сложных отношениях с другими людьми — сложные как с точки зрения индивидуальных знаний, так и с точки зрения временной протяженности. Развитие сложной сети социальных взаимосвязей было бы невозможным, если бы подобные институциональные структуры не снижали неопределенность, связанную с такими ситуациями. Институциональная надежность имеет принципиальное значение, поскольку она означает, что, несмотря на постоянное расширение сети взаимозависимости, обу-

словленное ростом специализации, мы можем быть уверены в результатах, которые неизбежно становятся все более и более удаленными от круга наших индивидуальных знаний.

Высокие транзакционные издержки очень часто ассоциируются со слабыми институтами (слабое общественное принуждение в выполнении законов), но высокие транзакционные издержки также могут быть связаны и с сильными институтами, которые оставляют агентам мало прав. Главная цель при выборе институтов состоит в минимизации транзакционных издержек. Добровольный обмен будет базироваться на большем доверии, если правительство минимизирует транзакционные издержки путем создания и прояснения прав собственности.

Эффективность способов координации необходимо рассматривать не с точки зрения нормативных оценок (плохо или хорошо), а с точки зрения экономии транзакционных издержек. Конечно, это не единственный критерий, но он помогает понять, почему попытка построить все общественное производство по типу фирмы или «единой фабрики», как писал В.И. Ленин, оказалась несостоятельной. Ибо регулирование из центра (Госплана) сопровождается огромными транзакционными издержками, обусловленными невозможностью сосредоточить всю рассеянную в обществе информацию о ресурсах, предпочтениях потребителей и т.д. в едином центре.

Выводы

1. Особым образом упорядоченная система связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг составляет экономическую систему. Одновременно экономическая система представляет собой совокупность механизмов и институтов для принятия и реализации решений в хозяйственной деятельности.

2. Важнейшими элементами экономической системы является хозяйственная деятельность, производительные силы, производственные отношения, экономические ресурсы, производственные возможности, результаты и эффективность.

3. В силу ограниченности экономических ресурсов важнейшая проблема экономической системы — это проблема выбора. Суть этой проблемы в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов. То, от чего мы отказываемся, называется вмененными издержками выраженного результата.

4. Производственные возможности экономической системы, ограниченные редкостью применяемых ресурсов, по мере развития общества не

только не сохраняются, но могут и возрастать. Производственные возможности экономической системы характеризует кривая производственных возможностей.

5. Экономическая эффективность — это соотношение результатов и затрат в хозяйственной деятельности. Результатом выступает экономический продукт, а затратами — израсходованные экономические ресурсы. Экономическую эффективность характеризует оптимум Парето — это такое состояние, при котором никто не может улучшить свое состояние, не ухудшая положения хотя бы одного из участников рынка.

6. Основные вопросы экономической системы: *что? как? для кого?* Именно способы решения этих вопросов и определяют различия традиционной, рыночной, командной и смешанной экономик. Для характеристики классификации экономических систем используются также формационный и цивилизационный критерии.

7. Экономические институты, совокупность которых составляет экономическую систему, есть не что иное как набор правил или формально созданных людьми ограничений, формирующих взаимодействие людей. Концепция транзакционных издержек характеризует связь институтов с эффективностью экономической системы.

Термины и понятия

Экономическая система

Хозяйственная деятельность

Производительные силы

Производственные отношения

Производство, распределение, обмен и потребление

Рабочая сила

Средства и предмет труда

Технология и организация производства

Экономические ресурсы

Абсолютная и относительная ограниченность (редкость) ресурсов

Проблема выбора

Вмененные (скрытые) издержки

Кривая производственных возможностей

Экономическая эффективность

Рациональное поведение хозяйственных субъектов

Оптимум Парето

Основные вопросы экономики

Традиционная, рыночная, командная и смешанная экономика

Формационный и цивилизационный критерии классификации экономических систем

Экономические институты

Транзакционные издержки

Институциональная надежность

Вопросы для самопроверки

1. Что вы понимаете под экономической системой? Основная проблема и основные ее вопросы.
2. Какие экономические системы вы знаете?
3. Охарактеризуйте хозяйственную деятельность, ее стадии и простые элементы производства.
4. Что такое экономические ресурсы и как они различаются?
5. Что вы можете сказать об эффективности производства, оптимуме Парето?
6. Охарактеризуйте проблему выбора, вмененные (скрытые) издержки и кривую производственных возможностей.
7. Что вы понимаете под экономическими институтами и зачем их необходимо изучать?
8. В чем суть концепции трансакционных издержек?

Раздел II
МИКРОЭКОНОМИКА

Содержание раздела II

А. Микроэкономика как часть современной экономической теории

Глава 4. Рынок. Спрос и предложение

1. Понятие рынка и рыночного механизма
2. Спрос: индивидуальный и рыночный. Факторы спроса и закон его изменения. Эластичность спроса
3. Предложение: факторы и закон его изменения. Эластичность предложения

Глава 5. Поведение потребителя в рыночной экономике

1. Принципы (правила) рационального поведения потребителя. Концепция полезности и потребительский выбор
2. Потребительские предпочтения. Кривые безразличия и бюджетные ограничения
3. Равновесие потребителя. Эффект дохода и эффект замещения

Глава 6. Производство и фирма. Издержки, выручка и прибыль

1. Производство. Эффект масштаба. Закон убывающей предельной производительности.
2. Фирма. Издержки производства и их виды.
3. Выручка и прибыль фирмы. Принцип максимизации прибыли

Глава 7. Конкуренция и рыночная власть. Антимонопольное регулирование

1. Конкуренция: понятие и виды. Эффективность конкурентных рынков
2. Монополия и олигополия. Рыночная власть
3. Антимонопольное регулирование

Б. Функционирование важнейших рынков факторов производства. Государство в рыночной экономике

Глава 8. Рынок труда. Зарботная плата. Проблема занятости

1. Общая характеристика рынка труда и его механизма. Равновесие рынка труда
2. Зарботная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции
3. Концепции занятости населения
4. Состояние рынка труда и занятости в России

Глава 9. Рынок капитала. Процентная ставка и инвестиции

1. Капитал: сущность и формы. Кругооборот и оборот капитала
2. Рынок капиталов. Процентная ставка
3. Инвестиции. Внутренние и внешние источники инвестиционных ресурсов. Дисконтированная стоимость

Глава 10. Рынок земли. Рента

1. Земля как специфический хозяйственный ресурс. Особенности предложения земли
2. Сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос на землю
3. Экономическая рента на землю: абсолютная (чистая экономическая) и дифференциальная
4. Цена земли и арендная плата

Глава 11. Роль государства в рыночной экономике

1. Необходимость государственного вмешательства в экономику
2. Основные функции современного государства
3. Общее равновесие и благосостояние
4. Распределение доходов. Неравенство

Раздел II МИКРОЭКОНОМИКА

А. Микроэкономика как часть современной экономической теории

Микроэкономика является одной из важнейших составных частей современной экономической теории. Предмет ее исследования — хозяйственная деятельность различных экономических субъектов (их поведение в экономике) и механизм согласования их целей. К экономическим субъектам относятся потребители и производители, рабочие, вкладчики капитала, землевладельцы и т.д., т.е. фактически любые индивидуумы, которые играют значимую роль в функционировании экономики. Государство также можно отнести к микроэкономике, но только в той части его деятельности, в которой оно выступает как производитель и потребитель материальных благ.

По видам целей и средствам их достижения экономические субъекты в микроэкономике делятся на потребителей (домашние хозяйства) и производителей (фирмы). Цель потребителя — максимально возможное удовлетворение своих потребностей; цель производителя — максимизация прибыли или другого показателя его деятельности.

Исторические корни микроэкономики уходят в труды экономической классической школы (А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сей, Дж. Милль и др.), хотя появление микроэкономики следует связывать с неоклассикой (трудами Г. Госсена, К. Менгера, А. Маршалла, Л. Вальраса, В. Парето).

Согласование хозяйственных целей экономических субъектов происходит посредством формирования системы равновесных цен. Отсюда логика изложения микроэкономики отражает логику рыночного ценообразования, а поэтому предметом микроэкономики отдельные экономисты объявляют механизм рыночного ценообразования (рыночный механизм).

В преподавании микроэкономики наряду с вербальным (устным, словесным) изложением предмета широко используются математические методы анализа и графическое представление экономических яв-

лений, что позволяет плодотворно сочетать глубину и доступность изложения изучаемого материала. Кроме этого здесь также используются научная абстракция, логический, исторический, экономико-статистический и другие методы экономической теории.

Глава 4. Рынок. Спрос и предложение

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

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

1. Понятие рынка и рыночного механизма

Рынок — одна из самых распространенных категорий в экономической теории, одно из основных понятий хозяйственной практики и экономической теории. Зачастую понятие «рынок» применяется как всеми известное и не требующее каких-либо пояснений. В действительности имеется самое различное толкование рынка у нас и за рубежом.

Эволюция взглядов на рынок

Первоначально рынок рассматривался как базар, место розничной торговли, рыночная площадь. Объясняется это тем, что появился рынок еще в период разложения первобытного общества, когда обмен между общинами только становился более или менее регулярным, лишь приобретал форму товарного обмена, который осуществлялся в определенном месте и в определенное время. С развитием ремесел и городов торговля, рыночные отношения расширяются, за рынками закрепляются определенные места, рыночные площади. Такое понимание рынка сохранилось и до наших времен как одно из значений слова.

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

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве, и характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальность, ибо формируется новая структура общественного производства — сфера обращения. В результате появляется новое толкование рынка *как обмена*, организованного по законам товарного производства и денежного обращения, как формы товарно-денежного обмена.

Если рассматривать рынок со стороны субъектов рыночных отношений, возникают новые определения рынка *как совокупности покупателей* (Ф. Котлер в кн. «Основы маркетинга») или всякой группы людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара (Джевонс А. Маршалл в кн. «Принципы экономической теории»).

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

Рынок сегодня рассматривают как *тип хозяйственных связей* между субъектами хозяйствования. Существуют два типа хозяйственных связей:

- 1) натурально-вещественные, безвозмездные, в соответствии с объемом и структурой потребностей;
- 2) товарные связи, осуществляемые посредством рынка.

Характерными чертами последнего типа отношений являются взаимные соглашения обменивающихся сторон, эквивалентная возмездность, свободный выбор партнеров, наличие конкуренции. Товарные (рыночные) связи возможны только на основе свободной купли-продажи товаров и услуг. Прямое жесткое фондирование, использование

карточек и другие ограничения (в виде выездной торговли и т.д.) свидетельствуют о деформации рыночных связей.

Отсюда можно дать следующее определение рынка.

Рынок — это конкурентная форма связи между хозяйствующими субъектами.

Внешне, на поверхности рынок выражает связь между продавцами, посредниками-торговцами и покупателями. При более глубоком понимании, принимая во внимание воспроизводственный аспект, рынок выступает как форма конкурентной связи между производством и потреблением.

С таким определением рынка тесно связано еще одно его понимание: *рынок* — это общественная форма организации и функционирования экономики, при которой обеспечивается взаимодействие производства и потребления без посреднических институтов, регулирующих деятельность производителей и потребителей.

В экономической системе в целом взаимодействуют три самостоятельные хозяйственные подсистемы: государство, натуральное хозяйство (когда вся произведенная продукция потребляется внутри хозяйства, например личное подсобное хозяйство) и рынок (рис. 4.1).

В зависимости от того, какая подсистема имеет наибольший удельный вес, характеризуется и вся экономическая система: если преобла-



Рис 4.1. Структура экономической системы смешанной экономики

дает рынок, то и система — рыночная, так возникает рыночная экономика; если преобладает государство, то и система — административно-командная; если преобладает натуральное хозяйство, то такова и система в целом.

Сущность и функции рынка

Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов (товаропроизводителей и торговцев) и получению ими прибыли, а также удовлетворению платежеспособного спроса покупателей на основе свободного взаимного соглашения, эквивалентности и конкурентности. Именно это и составляет родовые, сущностные черты рынка. Материальная основа рыночных отношений — движение товара и денег. Но так как рынок функционирует в определенной экономической системе и в своем развитии превращается в самостоятельную подсистему, то это не может не вызвать специфику в формах его проявления (различный удельный вес рыночных отношений во всей экономической системе, различная организация рынка, различные формы, методы и размеры регулирования рынка и т.д.). Наличие специфических черт у рынка (ассортимент товаров, организация рынка, традиций и т.д.) позволяет говорить о московском, российском, американском, японском и других рынках.

Сущность рынка — в главных его экономических функциях, выражающих основное назначение данной категории и отражающих ее сущность (рис. 4.2).

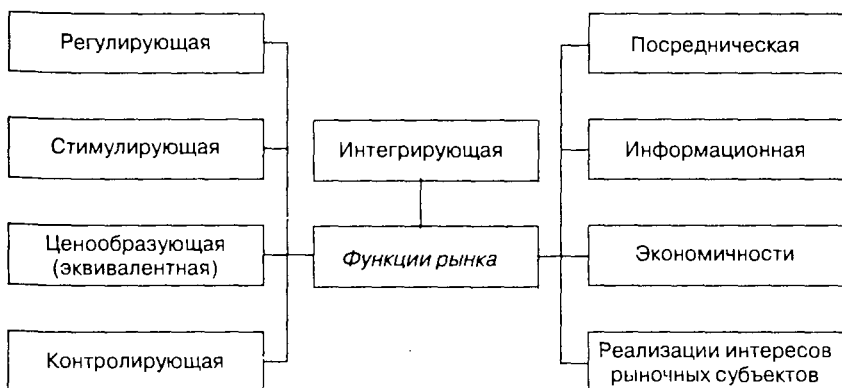


Рис. 4.2. Важнейшие функции рынка

Интегрирующая функция — состоит в соединении сферы производства (производителей), сферы потребления (потребителей), а также торговцев-посредников, включение их в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами. Без рынка производство не может служить потреблению, а потребители не смогут удовлетворить свои потребности. Рынок содействует углублению общественного разделения труда и росту интеграционных процессов в экономике. Эта функция актуальна сейчас для России и может служить важным аргументом в пользу заключения между республиками и регионами экономического соглашения по созданию условий для функционирования единого российского рынка.

Регулирующая функция предполагает воздействие рынка на все сферы экономики, обеспечивает согласование производства и потребления в ассортиментной структуре, сбалансированность спроса и предложения по цене, объему и структуре, пропорциональность в производстве и обмене между регионами, сферами национальной экономики. Рынок дает ответы на вопросы: что производить?, для кого производить?, как производить? На рынке действует регулирующая «невидимая рука», о которой писал А. Смит, что предприниматель имеет в виду лишь свой собственный интерес, преследует собственную выгоду, причем в этом случае он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им». Современный рынок регулируется не только «невидимой рукой», но и государством.

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

Ценообразующая (или эквивалентная) функция — это установление ценностных эквивалентов для обмена продуктов. При этом рынок со-

поставляет индивидуальные затраты труда на производство товаров с общественным эталоном, т.е. соизмеряет затраты и результаты, выявляет ценность товара посредством определения не только количества затраченного труда, но и с какой пользой.

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

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

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

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

Функция реализации интересов рыночных субъектов обеспечивает взаимосвязь этих интересов по принципу, сформулированному А. Смитом: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно...»¹ Экономический интерес продавцов состоит в получении большего дохода, а покупателя — в удовлетворении потребности с наименьшими затратами. Соединение этих интересов предполагает обмен нужными друг другу полезностями и эквивалентность рыночной сделки.

Из сущности рынка и его функций логически вытекает и его роль в процессе общественного воспроизводства. Понятия «функция» и «роль» рынка тесно связаны между собой. Функция и роль — это как бы ступени познания одного и того же объективного процесса. Функ-

¹ Антология экономической классики. М., 1993. Т. 1. С. 91.

ция непосредственно выражает сущность явления и определяет роль категории, которая ее осуществляет.

Роль рынка в общественном производстве сводится к следующему:

1) выдавать сигнал производству, что, в каком объеме и какой структуре следует производить, с помощью «обратных» первичных связей;

2) уравнивать спрос и предложение, обеспечивать сбалансированность экономики;

3) дифференцировать товаропроизводителей в соответствии с эффективностью их работы и нацеленностью на покрытие рыночного спроса;

4) «санитарная» роль рынка сводится к вымыванию неконкурентоспособных предприятий и свертыванию устаревших производств.

Такова сущность рынка. Но проблема рынка гораздо сложнее.

Рынок — это не только общеэкономическая категория, присущая той или иной степени всем этапам развития цивилизации, но это одновременно сложное социально-философское понятие, которое не ограничивается только экономической сферой, а включает исторические, национальные, культурные, религиозные, психологические особенности развития народов.

Исторические условия возникновения рынка

В экономической литературе выделяют четыре важнейших исторических условия возникновения рынка.

Первое условие — общественное разделение труда и специализация.

Общественное разделение труда — это исторический процесс обособления, закрепления, видоизменения отдельных видов деятельности, который протекает в общественных формах дифференциации и осуществления разнообразных видов трудовой деятельности.

В основе экономического развития лежит естественное разделение труда — разделение функций между людьми исходя из половых, возрастных, физических, физиологических и других особенностей. Последующее экономическое развитие породило общественное разделение труда. Известны четыре общественных разделения труда: отделение земледелия от скотоводства; отделение ремесла от сельского хозяйства; выделение посредника-купца, отделение от производства торгового капитала; выделение НИОКР (научно-исследовательских,

опытно-конструкторских работ). Помимо такого деления разделения труда различают также профессиональное, межфирменное и внутризаводское, межотраслевое, межрегиональное и международное разделение труда. Различают также разделение труда подетальное и узловое, т.е. изготовление не готового до конца продукта, а его элементов.

В ходе разделения труда работники, предприятия и их подразделения, отрасли, регионы, страны ориентируются на производство ограниченного круга продуктов.

Базирующаяся на разделении труда ориентация производителей на изготовление отдельных продуктов и их элементов называется **специализацией**.

Специализация дает производителю немало преимуществ. Это объясняется принципом сравнительного преимущества, т.е. производить продукцию при относительно меньших издержках упущенных возможностей. Так, два производителя могут произвести обувь и одежду. Первый за неделю производит две пары обуви и четыре блузки. Второй — три пары обуви и девять блузок. Альтернативная стоимость пары обуви у первого производителя равна двум блузкам, а у второго — трем блузкам. Относительно меньшая альтернативная стоимость (издержки упущенных возможностей) производства обуви — у первого производителя. Следовательно, ему нужно специализироваться на производстве обуви, а второму — на производстве блузок.

Второе условие — экономическая обособленность производителей, полностью независимых, автономных в принятии хозяйственных решений (что производить, как производить, кому продавать произведенную продукцию). Эта обособленность исторически возникает на базе частной собственности и затем распространяется на коллективную собственность (кооперативы, акционерные общества, государственные предприятия и т.д.). Если в обществе субъекты хозяйственной деятельности не наделены правом собственности, то рынок существовать не может. Д. Хайман писал, что рынки могут существовать только для продуктов, права собственности на которые могут легко устанавливаться, реализовываться и передаваться¹.

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

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

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

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

Рыночный механизм и его элементы

Рыночный механизм — это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов рынка.

Эти элементы являются важнейшими параметрами рынка, которыми руководствуются производители и потребители в своей экономической деятельности в рыночной системе хозяйствования. Это стержень рыночных отношений, ядро рынка.

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

На стороне производства выступает предложение, на стороне потребления — спрос. Эти два элемента неразрывно связаны между собой, хотя на рынке противостоят друг другу. Их можно сравнить с двумя силами, действующими в противоположных направлениях. В зави-

симости от конкретных условий рынка предложение и спрос уравниваются на более или менее продолжительный период. Это выравнивание спроса и предложения может происходить стихийно и под регулирующим воздействием государства.

Важно отметить что рыночный механизм проявляется как механизм принуждения, заставляющий предпринимателей, преследующих свою собственную цель (прибыль), функционировать в конечном счете на пользу потребителей.

Действие этого механизма основано не на уговорах, а на естественном стремлении человека к благосостоянию. Поэтому для реализации рыночного механизма не нужно ничего, кроме свободы производителей и потребителей. Чем полнее свобода, тем эффективнее функционирует механизм саморегулирования рыночной экономики.

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

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

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

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

2. Спрос: индивидуальный и рыночный.

Факторы спроса и закон его изменения. Эластичность спроса

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

Спрос на рынке выступает со стороны потребителя, вернее, покупателя и отражает потребности людей. Поэтому под спросом следует понимать представленную на рынке потребность в товарах. Но не всякая потребность, а лишь подлежащая удовлетворению и обеспеченная денежным эквивалентом, т.е. платежеспособная, потребность.

Потребность одного человека, обеспеченная деньгами и обязательно «вынесенная на рынок» и ориентированная всегда на покупку определенного товара или услуги, характеризует *индивидуальный спрос*, или спрос на микроуровне.

Удовлетворение потребностей любого экономического субъекта осуществляется при следующих важных условиях:

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

От индивидуального спроса следует отличать совокупный *рыночный спрос*. Последний представляет собой сумму индивидуальных спросов на рынке для каждой цены товара.

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

Спрос очень подвижен, изменчив, ибо на его величину и динамику влияют многочисленные факторы как экономического, так и социального, а также технологического характера. Спрос на товар, например, может увеличиваться в результате использования рекламы, изменений

моды и вкусов, предпочтений, окружающей среды, доступности товаров, величины доходов, полезности вещи, цены на взаимозаменяемые товары, количества населения.

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

Кривая спроса и закон падающего спроса

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

Предположим, что при цене 5 долл. за единицу товара всеми потребителями будет куплено на рынке 10 единиц товара, при цене 4 долл. за единицу товара — 11 единиц товара, при цене 3 долл. соответственно 12 единиц, при 2 долл. — 15 единиц и при цене 1 долл. за единицу товара будет куплено 20 единиц.

Если цены P за единицу товара отложим по оси ординат, а количество товара Q , на которое предъявляется спрос, по оси абсцисс, то мы получим следующий график (рис. 4.3).

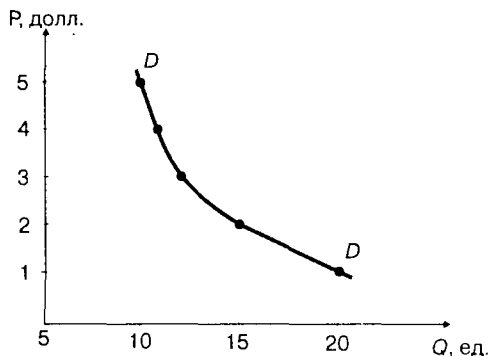


Рис. 4.3. Кривая спроса

Такое соотношение между рыночной ценой товара и денежным выражением спроса на него называется графиком спроса или кривой спроса D (demand).

Кривая спроса показывает, какое количество товара готовы купить покупатели по разным ценам в данный момент времени.

На графике кривая DD опускается сверху вниз. Это обусловлено законом падающего спроса.

Закон спроса: если цена какого-либо товара повышается (при неизменности других условий рынка), то спрос на этот товар уменьшается. Или, что то же самое, если на рынок поступает большое количество товаров, то при прочих равных условиях цена на него уменьшается.

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

$$D = f(P),$$

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

Данный закон выражает следующую зависимость:

- цены имеют тенденцию к снижению;
- при этом количество товаров, на которое предъявлен спрос, на оборот, повышается;
- но повышение количества товаров, на которое предъявляется спрос, происходит в меньшей степени, чем снижение цены.

Отсюда кривая спроса — убывающая.

Закон падающего спроса под воздействием многочисленных факторов действует как тенденция.

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

Спрос является функцией всех факторов.

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

где I — доход; Z — вкусы; W (waitings) — ожидания; P_{sub} — цена на товары-субституты (заменители); P_{com} — цена на комплементарные (дополняющие) товары; N — количество покупателей, B — прочие факторы.

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

Величина и характер изменения спроса

Итак, спрос — величина переменная. При этом следует различать изменение величины спроса, или объема спроса, и изменение характера спроса. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара. Характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины. Графически изменение объема спроса выражаются в «движении» по кривой спроса вниз или вверх. Изменение же характера спроса выражается в «движении» кривой спроса, ее смещении вправо или влево (рис. 4.4).

Такая ситуация возможна, например, если доход населения изменился. Если он увеличился, то каждой цене товара будет соответствовать больший объем спроса, произойдет сдвиг прямой вправо из положения D в положение D_2 . Напротив, уменьшение дохода приведет к смещению линии спроса влево в положение D_1 . Сдвиг линии спроса ведет к изменению объема спроса при некоторой постоянной цене P , и одному и тому же объему спроса при сдвиге линии спроса соответствуют разные цены спроса (P_1, P_2, P_3).

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

На положение кривой спроса оказывает влияние и изменение цены на взаимосвязанные товары.

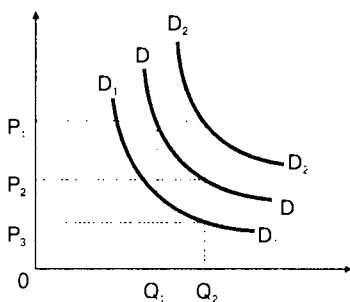


Рис. 4.4. Кривые изменения характера спроса

Существуют два типа взаимосвязанных товаров: товары-заменители и дополняющие товары. Их можно различать по тому, как изменение цены одного товара «смещает» спрос на взаимосвязанный товар.

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

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

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

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

Эластичность спроса

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

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

$$E_P^D = \frac{\text{Процент изменения } Q}{\text{Процент изменения } P},$$

где E_P^D — коэффициент эластичности по цене; Q — количество товара, на которое предъявлен спрос; P — рыночная цена товара.

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

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

- *неэластичный спрос* имеет место в том случае, если приобретаемое количество товара увеличивается меньше чем на 1% на каждый 1% снижения его цены — означает сильную реакцию и характеризуется понятием эластичного спроса;
- увеличение приобретаемого товара больше чем 1% на каждый 1% снижения его цены — означает сильную реакцию и характеризуется понятием *эластичного спроса*;
- приобретаемое количество товара возрастает вдвое вследствие снижения его цены в два раза — означает *единичную эластичность спроса*.

Форма кривой спроса может быть различной в зависимости от эластичности спроса (рис. 4.5).

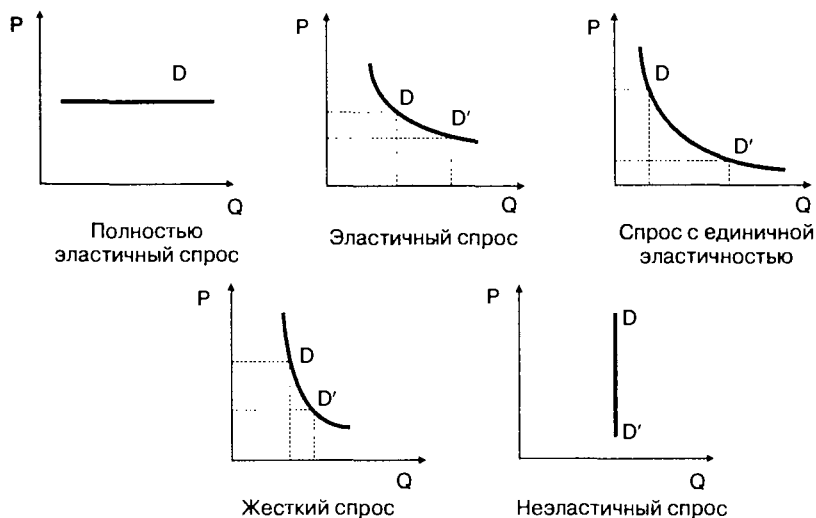


Рис. 4.5. Графики эластичности спроса

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

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

где E_R^D — коэффициент эластичности спроса по доходу; R — доход.

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

3. Предложение: факторы и закон его изменения. Эластичность предложения

Под предложением западные экономисты понимают чье-либо желание продать товар.

Предложение — это количество товара, которое продавцы готовы продать покупателю по данной цене в конкретном месте и в конкретное время.

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

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

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

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

постараются увеличить предложение товара, попытаются сбыть даже бракованные изделия.

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

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

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

Цены ресурсов оказывают непосредственное влияние на издержки производства и через них на объем предложения. Но величина затрат на ресурсы в экономическом смысле не тождественна сумме денежных издержек производства. Ресурсы, как правило, имеют несколько возможных сфер применения, поэтому экономист стремится учесть все альтернативные способы применения ресурсов. Например, фермер, который арендует участок земли и сталкивается с вопросом: что на этой земле выращивать — яблоки или пшеницу. Известно, что один гектар земли, отведенный под яблоки, приносит доход в 2 раза больший, чем тот же гектар, отведенный под пшеницу. Нетрудно догадаться, какой выбор сделает фермер. Но если он все же выбрал пшеницу, то в его издержки включается вся сумма упущенного им дохода от возможного использования земли под яблоки. Таким образом, в качестве затрат на ресурс должна включаться и денежная выручка от наиболее выгодного из альтернативных способов использования ресурса.

Технический прогресс приводит к снижению затрат на производство и последующему увеличению объема предложения.

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

На микроуровне говорят об *индивидуальном предложении* (отдельных производителей на частном, отдельном рынке) и *рыночном предложении* (суммарное предложение всех продавцов для каждой цены товара).

Кривая предложения и закон изменения предложения

На рынке складывается определенное соотношение между рыночными ценами и количеством товаров, которое производители желают предложить покупателям. Эту зависимость можно также отразить графически, применив систему координат. Пусть ось абсцисс (Q) служит для обозначения товара, доставленного на рынок, а ось ординат обозначает движение цены (P). Для ситуации, когда при цене 5 долл. за единицу товара предложение товара составит 18 изделий, при цене 4 долл. — 16 изделий, при цене 3 долл. — 12 изделий, при цене 2 долл. — 7 изделий и при 1 долл. — ни одного изделия, получим соответствующий график предложения S (supply) (рис. 4.6).

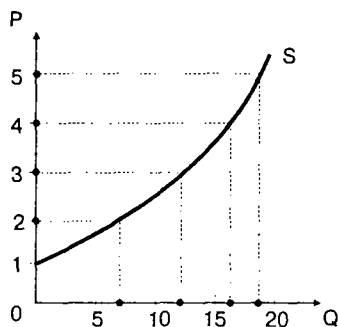


Рис. 4.6. Кривая предложения

Кривая предложения показывает, какое количество продукции готовы продать производители по разным ценам в данный момент времени.

На графике кривая предложения представляет собой плавно изогнутую и поднимающуюся кверху кривую. Она иллюстрирует зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которое производители изъявляют готовность произвести и продать. Эту зависимость Антуан Огюстен Курно описал математически в виде формулы

$$S = f(P),$$

где S — предложение; P — цена; f — функция, и назвал ее законом изменения предложения.

|| **Закона изменения предложения:** объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении.

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

Предложение является функцией всех факторов, определяющих его изменение

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

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

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

Изменение объема и характера предложения

Необходимо различать изменение характера предложения и изменение объема предложения. Объем предложения меняется тогда, когда изменяется только цена товара. Изменение характера предложения

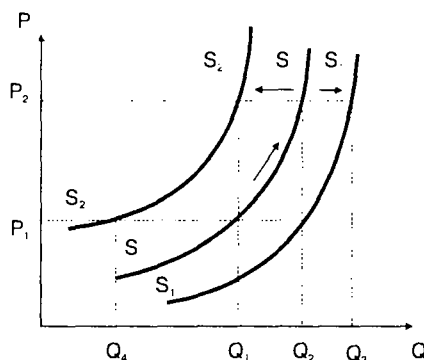


Рис. 4.7. Кривые изменения характера предложения

происходит, когда изменяются другие факторы, которые раньше принимались за постоянные. Предположим, что используется новая технология, которая позволяет при тех же затратах выпустить больше продукции. Тогда кривая предложения сдвигается вправо в положение S_1S_2 . Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит большее количество товара. Так, при цене $P_1 - Q_2Q_1$, а при цене $P_2 - Q_3Q_2$ (рис. 4.7).

Если увеличиваются налоги, растут издержки потребления, кривая предложения смещается влево в положение S_1S_2 . Сдвиг будет означать, что при каждой цене производитель предложит меньшее количество товара (Q_4).

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

В условиях кратчайшего рыночного периода повышение (понижение) спроса приводит к повышению (понижению) цен, но не отражается на величине предложения (рис. 4.8 а). В условиях короткого периода повышение спроса обуславливает не только рост цен, но и увеличение объема производства в соответствии со спросом (рис. 4.8 б). В условиях длительного периода увеличение спроса приводит к значительному росту предложения при постоянных ценах или незначительном повышении цен (рис. 4.8 в).

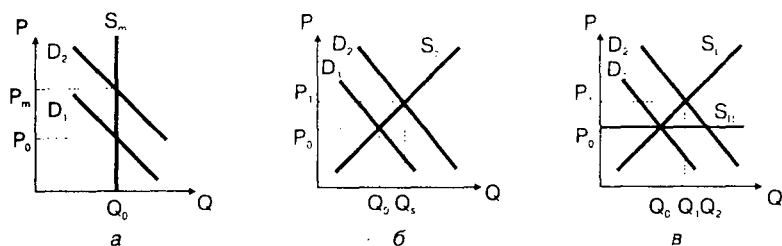


Рис. 4.8. Изменение цен и объема предложения в кратчайший (а), короткий (б) и длительный (в) периоды

Эластичность предложения

|| Степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены характеризует *эластичность предложения по цене*.

Мерой этого изменения является коэффициент эластичности предложения, рассчитываемый как отношение объема предложения (%) к росту цен (%), т.е. по формуле

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

где E_P^S — коэффициент эластичности предложения; S — предложение; P — цена.

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

Различают пять вариантов эластичности предложения (рис. 4.9).

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

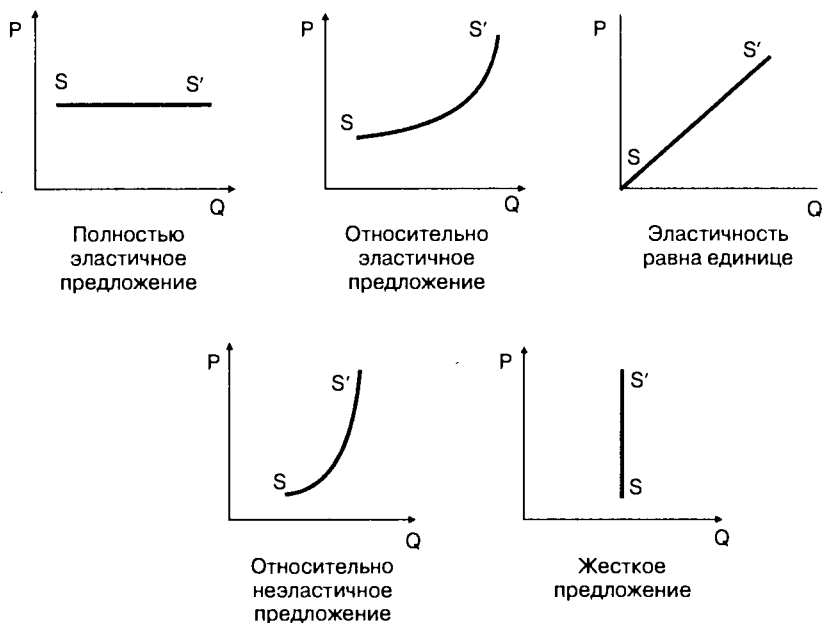


Рис. 4.9. Графики эластичности предложения

Эластичность предложения обычно бывает больше на протяжении длительного времени, чем в короткие сроки времени. Это вызвано приспособлением производителей к более высокой цене.

Эластичность предложения меняется под воздействием технического прогресса, изменения качественного и количественного состава используемых ресурсов. Усиление ограниченности ресурсов, применяемых при производстве того или иного товара, ведет к уменьшению значения эластичности предложения.

4. Равновесие спроса и предложения. Равновесная цена. Роль цены в экономике

Равновесие — это ситуация на рынке, когда предложение и спрос совпадают или эквивалентны при приемлемой для потребителя и производителя цене.

Возникает рыночное равновесие в результате взаимодействия спроса и предложения. Чтобы выяснить, как это происходит, необхо-

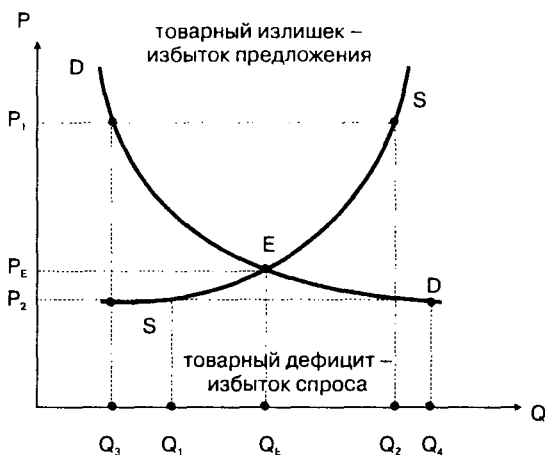


Рис. 4.10. График равновесия на рынке

можно совместить кривую спроса и кривую предложения на одном графике (рис. 4.10).

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

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

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

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

Избыток предложения ($Q_1 - Q_2$) будет оказывать понижающее давление на цену.

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

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока не установится на равновесном уровне P_E , при котором объем спроса и предложения равны.

Первой формулировкой общего экономического равновесия мы обязаны Леону Вальрасу (1874), который в отличие от марксовой категории средней цены (цены производства) пытался абстрагироваться от общественной системы производства и опирался на полезность как исходную категорию. А. Маршалл сделал попытку соединить теорию предельной полезности с теорией спроса и предложения и теорией издержек производства. Ему принадлежит первенство в исследовании категорий «цена спроса» и «цена предложения», что является дальнейшим развитием теории трудовой стоимости.

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

В экономической теории выделяются *четыре правила спроса и предложения*.

- Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара.
- Уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товара.
- Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.
- Сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товара.

Пользуясь этими правилами, можно найти равновесную точку в случае любых изменений спроса и предложения.

На конкурентном рынке любого товара равновесие спроса и предложения устанавливается именно по этой схеме. Равновесие — закон каждого конкурентного рынка. Благодаря равновесию на каждом рынке поддерживается равновесие экономической системы в целом.

Важно подчеркнуть, что цена равновесия устанавливается в конкурентных условиях рынка. Однако соблюсти все условия конкуренции не-

возможно. Механизм рыночного равновесия цен — это механизм приближения к совершенству, которое полностью никогда не достигается.

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

Вмешательство в механизм рыночного равновесия

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

Налогообложение может влиять: на механизм равновесия цен; состояние эластичности; объем производства товара; уровень доходов в обществе и распределение этих доходов между производителями и потребителями обложенных налогом товаров.

Влияние налогообложения продукции на цену ее рыночного равновесия можно изобразить графически (рис. 4.11).

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

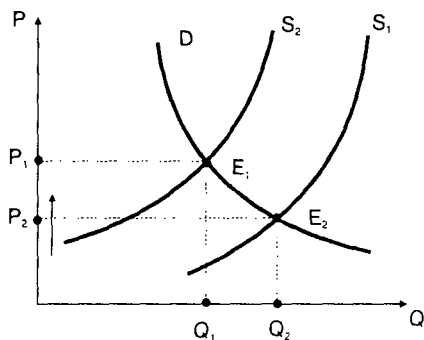


Рис. 4.11. Влияние налогообложения на рыночное равновесие

обложенной налогом продукции. В результате введения налога кривая предложения переместилась на новый уровень S_2 и, пересекаясь с кривой спроса D , образовала новую точку рыночного равновесия цены (E_1). Налогообложение не помешало действию рыночного механизма формирования цены, но оно привело к двум результатам: повышению цены и снижению объема продукции с Q_2 до Q_1 . Стрелки на соответствующих осях показывают, как и насколько изменились цена и количество товара вследствие введения налога. Если бы линия спроса была неэластичной и пологой по сравнению с кривой предложения, то налог своей тяжестью лег бы главным образом на плечи потребителей. Таким образом, налог оказывает влияние на цену и объем продукции и приводит к установлению рыночного равновесия в новой точке.

Другой пример государственного вмешательства в экономику и ее рыночный механизм — установление цены в законодательном порядке (рис. 4.12).

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

На рис. 4.12 уровень установленной цены показан линией AB . При цене P_1 кривые спроса D и предложения S не пересекаются. Потребители

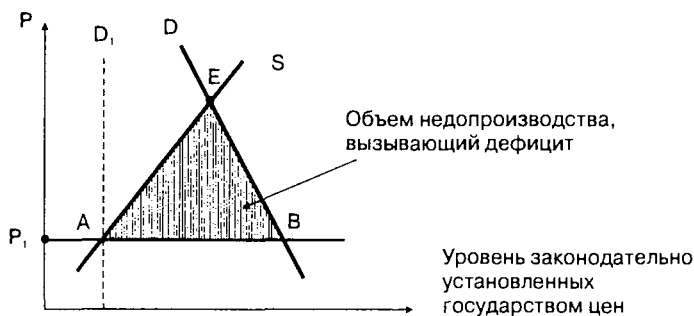


Рис. 4.12. Вмешательство государства в рыночный механизм через ценообразование

тели купили бы больше товара, чем предлагается. Возникает дефицит. Если бы не законодательное, принудительное установление низкой цены, покупатели, возможно, предпочли бы заплатить более высокую цену, чем обходиться без данного товара. Это обуславливает возможность появления спекулятивных цен на теневом рынке в дефицитной экономике. Данная система не может сохраниться длительное время (будучи вынужденной мерой), так как не устраняет главную причину дефицита — недостаточное производство товара, необходимого потребителю, ибо низкая государственная цена не может заставить производителя не только увеличивать, но даже и продолжать производство этого товара. Карточная система сдвинет кривую до линии D_1 , обозначенную на графике пунктиром, но не изменит ситуацию на рынке, дефицит сохранится. Если бы не было установленного предела, то цена поднялась бы до точки E (эквилибриум, равновесие), которая многим была бы недоступна, но послужила бы импульсом для расширения производства и наполнения рынка товаром, снижения цен до уровня, в котором спрос и предложение уравниваются.

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

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

Роль цены в экономике

Цена является основным элементом рыночного механизма и важнейшим инструментом анализа, планирования, регулирования поведения хозяйственных субъектов в рыночной экономике. Мы уже знаем, что цена воздействует на спрос и предложение. Следовательно, она определяет поведение покупателей и продавцов на рынке. В рыночной цене в потенции заложено проявление интересов продавцов (возмещение затрат и получение прибыли), покупателей (удовлетворение платежеспособной потребности) и торговцев-посредников

(возмещение затрат на реализацию товара и получение торговой прибыли).

Именно цены, выполняя распределительную функцию, устанавливают пропорции в обмене, да не только в обмене, но и во всей экономике (пропорции между производством и потреблением, различными отраслями, сферами, регионами экономики). Выполняя стимулирующую функцию, цены стимулируют рост эффективности общественного производства, использования научно-технического процесса, внедрение новой и конкурентной продукции в производство и потребление. Учетная функция цены способствует контролю за расходованием средств фирмы и за ее финансовым состоянием.

Политика ценообразования является центральным звеном в регулировании национальной экономики. Государство может осуществлять контроль за процессом ценообразования на рынке путем установления границ или показателей допустимого роста цен. Так появляется «цена пола» и «цена потолка».

«Цена пола» — это установленная минимальная цена, ограничивающая дальнейшее ее снижение. Например, запрет на торговлю товарами ниже их себестоимости.

«Цена потолка» ограничивает повышение цены. Так, государство при осуществлении социальной политики может установить максимальные цены на отдельные товары первой необходимости, выше которых продавцы не вправе поднимать свои цены.

Цена и основные подходы к установлению цен

Ценой в зарубежной литературе называется количество денег, за которое продается и покупается определенное количество товара и услуг.

Цена на рынке определяется в результате взаимодействия покупателей и продавцов, в ходе которого они сравнивают предложение и спрос на товар и устанавливают цену. Так как цена устанавливается на уровне, когда предложение товара равно спросу на него (предложение и спрос находятся в равновесии), то рыночная цена обычно является равновесной ценой.

В экономической практике сформировались два основных подхода к установлению цен: рыночный и затратный (производственный). Они различаются прежде всего факторами, воздействующими на формирование цены. При рыночном способе определяющие факторы — конъю-

структура рынка, спрос и предложение товара. При затратном подходе в основу установления цены кладутся производственные затраты, прежде всего трудовые, связанные с созданием товара.

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

Экономическая ценность — это единство экономической полезности блага и экономических затрат на его производство.

Сущность ценности, ее субстанция — это определенная экономическая деятельность, которая включает цель (результат) и средство (затраты). Отсюда экономическая ценность есть единство результата (полезности) и затрат.

Классическая экономическая теория исходит из того, что в основе цены лежит стоимость, величина которой определяется затратами труда. Поэтому цена в ее интерпретации есть денежное выражение стоимости товара и определяется прежде всего издержками на его производство, т.е. платой за использованные экономические ресурсы.

Маржиналистская концепция полагает, что в основе стоимости (ценности) товара лежит его полезность для потребителя, точнее, предельная полезность. Еще Карл Менгер (1840—1921) выдвинул, а Э. Бем-Баверк развил положение, что именно соотношение предельных полезностей обмениваемых товаров и обуславливает пропорции их обмена, т.е. цены.

А. Смит сформулировал так называемый парадокс ценности, согласно которому польза от воды огромна, но ценность — ничтожна, и в то же время бриллианта, который не имеет никакой практической ценности, имеет высокую цену. Объясняется этот парадокс тем, что ценность воды и бриллианта определяется их предельной полезностью. Из-за того, что воды в мире много, ее предельная полезность очень мала. У бриллиантов, которые относительно редки, предельная полезность чрезвычайно высока.

Неоклассическая теория в лице ее основателя Альфреда Маршалла предложила свой взгляд на цену и ценообразование. Подход Маршалла является синтезом классического и маржиналистского подходов к цене. Маршалл исходил из того, что цена формируется в ходе своеобразного компромисса между покупателями и продавцами как предельно допустимая со стороны спроса и со стороны предложения. Он выделяет цену спроса и цену предложения товара, которые характеризуют два взаимодействующих между собой принципа ценообразования.

Цена спроса, по А. Маршаллу, — это цена, по которой каждая отдельная порция товара способна привлечь покупателя в течение определенного периода времени. Обусловлена она степенью полезности товара. Одновременно это и максимальная цена, за которую покупатели согласны купить товар или услугу. Выше ее рыночная цена подняться не может, так как у потребителей нет денег на покупку. *Цена предложения* — это цена, по которой товар поступает в продажу на конкурентный рынок, или это предельно минимальные цены, по которым производители готовы продать свою продукцию или услуги. В основе этой цены лежат издержки производства товара. Рыночная цена не может опуститься ниже цены предложения, так как тогда производство и сбыт становятся убыточными. Маршалл писал: «Принцип «издержек производства» и принцип «конечной полезности», без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения, каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц»¹. Подобную модель ценообразования можно назвать двухфакторной.

Виды цен

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

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

По степени свободы цены делятся:

- на жестко фиксированные, твердые, назначаемые органами ценообразования. Изменение такой цены в какую-либо сторону производителем или продавцом товара преследуется по закону;
- регулируемые; их величина регулируется госорганами, но это воздействие ограничено и чаще всего сводится к установлению верхнего предела цен на определенные группы товаров. Регулирование цен может также проводиться путем установления предельного уровня рентабельности. Это означает, что отношение прибыли к издержкам не должно превосходить заданного уровня, скажем, 50%;

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. III. С. 282.

• рыночные цены, свободные от непосредственного ценового вмешательства государственных органов. Они формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения. Рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Переход от фиксированных государственных к свободным рыночным ценам называют либерализацией цен.

Наряду с описанными видами цен в экономической практике применяется ряд других характеристик цен, которые позволяют выделить следующие ее виды:

- аукционная — продажная цена товара, реализованного на аукционе. В основе цены аукционной лежит рыночная цена, однако цена аукционная может значительно отличаться от рыночной в связи с тем, что она отражает конъюктуру локальных рынков уникальных и редких видов товаров и во многом зависит от мастерства аукциониста;
- базисная — цена, установленная в момент заключения опционной сделки, то же, что цена осуществления опциона;
- биржевого товара — складывается из биржевой котировки и надбавки или скидки с нее в зависимости от качества товара, от места поставки, предусмотренного условиями типового биржевого контракта и других отклонений от него;
 - государственная — цена, устанавливаемая государством;
 - договорная (контрактная) — цена, фиксируемая в сделке по купле-продаже товара. Такие цены являются ценами реальных сделок, поэтому представляют наиболее достоверную информацию о ценах, что служит причиной держать их в коммерческой тайне; устанавливается по соглашению сторон и фиксируется в договоре (контракте);
 - коммерческая — свободная (рыночная) цена, применяемая на товары, которые свободно продаются при наличии фиксированной государственной цены на такие же товары, распределяемые в централизованном порядке;
 - котировальная — фиксируемая средняя типичная цена на товар за определенный период времени, определяется на основе контрактных цен и служит ориентиром при заключении новых контрактов (в том числе и на бирже);
 - мировая — типичная цена товара, применяемая в международных контрактах; зависит от соотношения спроса и предложения на мировом рынке и исчисляется в свободно конвертируемой валюте;
 - прощипновения — низкая первоначальная цена на какой-то товар, устанавливаемая с целью немедленного достижения массового спроса на рынке;

- расчетная — единая цена каждой фьючерсной позиции на данный день; устанавливается расчетной палатой (как правило) на основе ценных сделок, совершенных в последнюю минуту перед окончанием торгов; применяется для подсчета депозитов и маржи, для определения цен, по которым ликвидируются фьючерсные контракты в случае поставки реального товара;

- трансфертная — цена, используемая при совершении коммерческих операций между подразделениями одной и той же компании; ее значение возрастает с увеличением объема внутрифирменной торговли;

- фьючерсная — цена по биржевым фьючерсным сделкам;
- цена замены — количество товаров и услуг, которое нужно отдать в обмен на другие товары и услуги.

В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследовательских целях наряду с текущими используются сопоставимые цены. Их использование актуально, например, при изменении цен в процессе инфляции,

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются прогнозные и плановые цены. На основе прогнозных цен планируется деятельность фирмы в условиях рыночной экономики, разрабатываются проекты и программы, составляются государственные планы-прогнозы, именуемые индикативными планами.

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

Выводы

1. Рынок — это конкурентная форма связи между хозяйствующими субъектами, это общественная форма организации и функционирования экономики.

2. Рыночная экономика — это такая экономическая система, в которой преобладает рынок как самостоятельная подсистема.

3. Суть рыночных отношений сводится к возмещению затрат продавцов, получению ими прибыли, удовлетворению платежеспособной потребности покупателей на основе взаимного соглашения, эквивалентности и конкурентности.

4. Сущность рынка находит свое выражение в главных его экономических функциях: интегрирующей, регулирующей, стимулирующей, ценообразую-

цели, контролирующей, информационной, посреднической, реализации экономических интересов, экономичности.

5. Необходимо выделять четыре исторических условия возникновения рынка: общественное разделение труда, экономическая обособленность рыночных субъектов, разрешение проблемы трансакционных издержек, самостоятельность производителя.

6. Рыночный механизм — это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов рынка. Особенность рыночного механизма в том, что каждый его элемент связан с ценой.

7. Спрос — это количество товара, которое будет куплено за приемлемую цену в определенный промежуток времени. Различают: индивидуальный и рыночный спрос; спрос на факторы производства и предметы потребления; экзогенный и эндогенный спрос.

8. Соотношение между рыночной ценой и денежным выражением спроса характеризуется графиком или кривой спроса. Вид этой кривой обусловлен законом падающего спроса, суть которого в том, что если цена товара повышается (при неизменности других условий рынка), то спрос на этот товар падает.

9. Величина спроса меняется тогда, когда переменна только цена данного товара, характер же спроса меняется тогда, когда изменяются факторы, имевшие ранее постоянные величины (например, при изменении заработной платы).

10. Различные товары отличаются друг от друга по степени изменения спроса под воздействием какого-либо фактора. Показателем чувствительности объема спроса к изменению его цены является коэффициент эластичности. Выделяют три варианта зависимости спроса от колебания цен: неэластичный, эластичный спрос и единичную эластичность спроса.

11. Предложение — это количество товара, которое продавцы готовы продать покупателю по данной цене в конкретном месте и в конкретное время.

12. Кривая предложения — это кривая, показывающая зависимость между рыночными ценами и количеством продукции, которое производители готовы продать. Ее вид определяется законом изменения предложения, суть которого состоит в том, что объем предложения товара увеличивается при росте цены и уменьшается при ее снижении.

13. Эластичность предложения по цене характеризует степень изменения объема предложения в зависимости от изменения цены. Различают эластичное, неэластичное предложение и единичную эластичность предложения.

14. Цена — это количество денег, за которое продается и покупается определенное количество товара и услуг.

15. Роль цены в экономике огромна и многообразна и обусловлена тем, что: цена главный элемент рыночного механизма; важнейший инструмент анализа, планирования и регулирования хозяйственной деятельности; выражает интересы рыночных субъектов и определяет их поведение; выполняет распределительную, стимулирующую и учетно-контрольную функции. Через

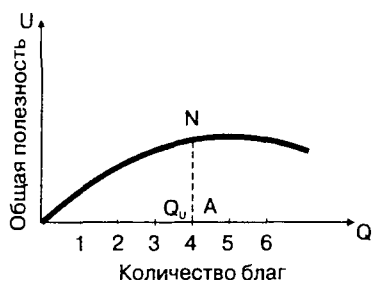


Рис. 5.2. График кривой общей полезности

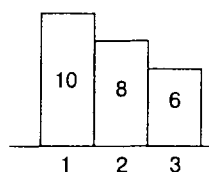


Рис. 5.3. Полезность количества благ, распределенного на части

По горизонтали откладываем количество благ, по вертикали — общую полезность благ. Точка N показывает пик насыщения потребности. График общей полезности показывает, что если сначала общая полезность благ растет, то после точки N она убывает. Если от N провести прямую на ось X , то получим A , которая показывает количество благ, необходимое для нормального насыщения потребности.

График кривой общей полезности характеризует функцию полезности: $U = f(Q)$, где U — полезность блага; Q — последовательные части блага.

Предельная полезность — это полезность последней части блага, имеющейся в распоряжении потребителя. В нашем примере у потребителя имелись три части блага, тогда оценка потребителем полезности каждой части блага будет следующей (рис. 5.3).

От потребления первой части человек получит 10 ед. полезности, от потребления второй — 8 ед., третьей — 6 ед. Предельная полезность будет равна 6 ед. Разумеется, полезность последней части не является независимой от полезности предыдущих частей. Если предположим, что деление блага произведено на бесконечно малые величины, то мы сможем охарактеризовать это явление не с помощью прямоугольников, а с помощью множества точек, которые образуют непрерывную линию (рис. 5.4).

Кривая предельной полезности (S) показывает, что полезность потребляемых одна за другой частей блага постепенно убывает, поскольку растет степень удовлетворения потребностей. За пределами оси абсцисс (Q) полезность становится отрицательной. И действительно, известно, что переизбыток вредно для человека. Предельная полезность

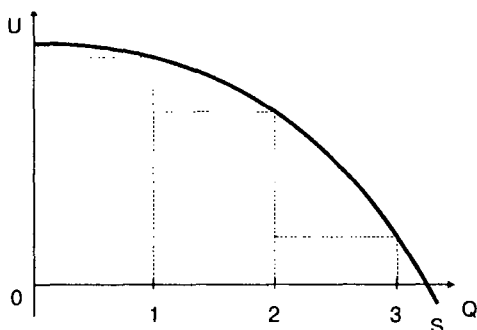


Рис. 5.4. График кривой предельной полезности

тем выше, чем меньше имеющееся количество блага по сравнению с потребностью. Если предельная полезность равна нулю, следовательно, данное благо существует в количестве, которое может полностью удовлетворить данную потребность.

Падение предельной полезности по мере приобретения потребителем дополнительных единиц определенного товара известно как название закона убывающей предельной полезности. Это *первый закон Госсена*.

Итак, суть первого закона Госсена в том, что предельная полезность каждой следующей единицы блага, получаемой в данный момент, меньше полезности предыдущей единицы.

Оценку полезности производит субъект.

В современных условиях при измерении полезности благ маржиналисты разделились на кардиналистов, отстаивающих идею о возможности количественного измерения абсолютных величин предельной полезности, и ординалистов, отрицающих возможность и необходимость измерения абсолютных величин предельной полезности.

Кардиналисты, пытаясь вычислить предельную полезность, вводят условную единицу — ютиль (от англ. utility — полезность), с помощью которой определяют степень удовлетворения потребности. Совокупную полезность любого количества блага определяют путем суммирования показателей предельной полезности. Например, если потребитель покупает 10 единиц блага (яблоки), общая полезность (U) этого количества яблок равна 10 ютилям; если покупается 11-е яблоко, то общая полезность возрастает и равняется 11 ютилям. Предельная

установление «цены пола» и «цены потолка» государство осуществляет контроль за процессом ценообразования на рынке.

16. На практике существует огромное количество видов цен, среди которых наиболее важна цена равновесия — это цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил.

17. В хозяйственной практике сформировались два основных подхода к становлению цен: рыночный и затратный, при которых важное значение имеет экономическая ценность товара.

18. В экономической литературе существуют несколько подходов к объяснению базы, основы цены, среди которых выделяются классический, маржиналистский и синтез А. Маршалла.

Термины и понятия

Рынок

Рыночный механизм

Функции рынка (регулирующая, контролирующая, интегрирующая, стимулирующая, ценообразующая, посредническая, информационная, экономичности, реализации интересов рыночных субъектов)

Общественное разделение труда

Специализация

Экономическая обособленность

Конъюнктура рынка

Спрос

Индивидуальный и рыночный спрос

Эндогенный и экзогенный спрос

Кривая спроса

Закон падающего спроса

Эластичность спроса (эластичный, неэластичный спрос, единичная эластичность)

Коэффициент эластичности спроса по цене

Предложение

Закон изменения предложения

Кривая предложения

Коэффициент эластичности предложения

Эластичность предложения (единичная эластичность, эластичное, неэластичное предложение)

Равновесие на рынке

Цена

Равновесная цена

«Цена пола» и «цена потолка»

Цена спроса и цена предложения

Экономическая ценность

Стоимость

Полезность

Парадокс ценности

«Ножницы цен» А. Маршалла

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите и охарактеризуйте определения понятия «рынок». Дайте собственное определение рынка.
2. Какие функции рынка вы знаете?
3. Дайте определение категориям «спрос» и «предложение». Что характеризуют кривые спроса и предложения?
4. Какие варианты проявления эластичности вы знаете?
5. Что вы можете сказать о стоимости, полезности и экономической ценности?
6. Назовите основные виды цен.
7. Что такое цена и как различные школы экономической мысли определяют базу (основу) цены?
8. В чем специфика рыночного механизма?
9. Как образуется равновесная цена на рынке?
10. Какова роль цены в экономике?

Глава 5. Поведение потребителя в рыночной экономике

Принимая во внимание положение о том, что рыночная экономика должна быть ориентирована на потребителя, чрезвычайно важно и для производителя, и для потребителя знать основные тенденции и законы поведения потребителя на рынке. Теория потребления является важной составной частью микроэкономики, так как позволяет объяснить формирование спроса, его структуру, динамику, взаимосвязь с ценами. В создание этой теории внесли значительный вклад экономисты XIX и начала XX в.: Г. Госсен и Э. Энгель (Германия), К. Менгер и Э. Бем-Баверк (Австрия), У.С. Джевонс и Ф. Эджуорт (Англия) и др.

1. Принципы (правила) рационального поведения потребителя. Концепция полезности и потребительский выбор

Потребитель появляется на рынке с целью приобрести товары, необходимые для удовлетворения его многочисленных потребностей.

	Потребительское поведение — это процесс формирования спроса	
	потребителей на разнообразные товары и услуги с учетом их до-	
	хода и личных предпочтений.	

На рынке потребитель сталкивается с бесчисленным количеством товаров и услуг, из которых он должен сформировать свою «потребительскую корзину», т.е. набор товаров, который обладает для него определенной полезностью. Это первое правило потребительского поведения.

	Потребительская корзина (или вектор потребления) — это сово-	
	купность товаров и услуг, выбранных покупателем и обладающая	
	для потребителя определенным качеством.	

Записывается потребительская корзина как

$$Q = (Q_1, Q_2, Q_i \dots Q_n),$$

где Q — количество товара ($Q_i > 0$); n — число товаров в экономике ($n > 0$).

Потребительская корзина является основой для расчета минимального потребительского бюджета, тогда под ней понимается не только набор товаров и услуг, объективно необходимых для удовлетворения первоочередных потребностей человека, но и оценка этого набора в действующих ценах. В этом случае формула потребительской корзины приобретает следующий вид:

$$Q = Q_1 P_1 + Q_2 P_2 + Q_i P_i + \dots Q_n P_n,$$

где P — цена товара ($P_1 > 0$)

Полезность, являющаяся целью потребления, представляет собой свойство экономических благ удовлетворять потребности, приносить удовольствие, удовлетворение от потребления.

В экономической теории различают общую и предельную полезность.

Общая полезность — это сумма полезности отдельных частей блага. С ростом количества блага, которым располагает потребитель, растет общая полезность, но при этом темп увеличения общей полезности замедляется (рис. 5.1).

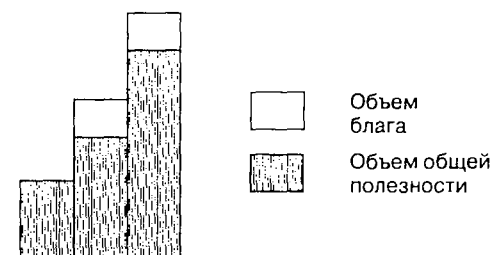


Рис. 5.1. Количество блага и общей полезности

Если благо, удовлетворяющее потребность в еде (т.е. пищу), разделить на три части, первую часть условно обозначить 10 ед., то при добавлении второй части полезность ее увеличится до 18, а не 20 ед., так как интенсивность удовлетворения потребности уменьшается (ведь 10 ед. потреблены и чувство голода уже не такое острое). После третьей части полезность увеличится уже до 24 ед. и т.д. Добавление последующих частей в конечном итоге приведет к достижению определенного пика (N), после которого общая полезность начнет убывать. Графически это можно представить в виде кривой (рис. 5.2).

полезность, т.е. удовлетворение от потребления дополнительного 11 яблока, определяется:

$$MU = \frac{U_{11} - U_{10}}{11 - 10} = \frac{U_{11} - U_{10}}{1}.$$

Если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей предельной, или добавочной, полезностью, то потребитель станет покупать дополнительные единицы блага лишь при условии снижения их цены. Закон убывающей предельной полезности позволяет обосновать закон падающего спроса (нисходящую кривую спроса), а также объяснить, как следует покупателю распределить свой денежный доход между различными товарами и услугами, которые он может купить.

Приобретая одни товары, потребители жертвуют потреблением других. Поэтому выбор потребителя в условиях рыночной экономики всегда связан не только с оценкой полезности потребляемых благ, но и с сопоставлением цен альтернативных вариантов выбора. Изменение цены изменяет и потребительский выбор, так как изменяется реальный доход потребителя и альтернативная стоимость данного блага.

|| **Потребительский выбор** — это выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежные доходы).

Максимизация полезности заключается в том, что потребитель с определенными ограничениями (доход, цены) выбирает такой набор благ и услуг, который одинаково полно удовлетворяет имеющиеся потребности, т.е. не существует потребности, удовлетворенной больше или меньше, чем другие.

Таким образом, следующее правило потребительского поведения состоит в том, чтобы каждая последняя единица денежных затрат на приобретение товара приносила одинаковую предельную полезность.

Алгебраическое выражение правила полезности:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \frac{MU_3}{P_3} = \text{Взвешенная предельная полезность,}$$

где MU_1 , MU_2 , MU_3 — предельные полезности набора товаров; P_1 , P_2 , P_3 — цена набора.

Иными словами, покупатель будет предъявлять спрос до тех пор, пока предельная полезность в расчете на одну денежную единицу, по-

траченную на данный товар, не станет равной предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар.

При заданных ценах и бюджете потребитель достигает максимума полезности, когда отношение предельной полезности к цене (взвешенная предельная полезность) одинаково по всем потребляемым благам (*второй закон Госсена*).

Критерием правильности решения покупать или не покупать товар является не общая и даже не предельная полезности, а предельная полезность на затраченный рубль $\left(\frac{MU}{P}\right)$. Дополнительное удовлетворение,

получаемое на затраченный рубль, представляет собой наилучший критерий, поскольку объединяет и фактор удовлетворения и фактор затрат, а оба эти фактора необходимы для обоснованного сравнения товаров между собой.

Наряду с общими принципами выбора рационального потребителя существуют особенности, которые определяются влиянием на него вкусов и предпочтений. Американский экономист Х. Лейбенштейн выделяет три типичных случая взаимных влияний.

1. Эффект присоединения к большинству (подражания). Потребитель, стремясь не отставать от других, приобретает то, что покупают другие. Он зависит от мнения других потребителей, и эта зависимость прямая.

2. Эффект сноба. В этом случае у потребителя доминирует стремление выделиться из толпы. И здесь отдельный потребитель зависит от выбора других, но эта зависимость обратная.

3. Эффект Веблена. Именем Т. Веблена (1857—1929) Лейбенштейн называет престижное, или демонстративное, потребление, ярко описанное в «Теории праздного класса» (1899), когда товары или услуги используются не по прямому назначению, а для того, чтобы произвести на окружающих неизгладимое впечатление.

Таким образом, модель полезности может быть использована для объяснения потребительского поведения и предсказания его вероятной реакции на изменение цен. И хотя существует целый ряд факторов, препятствующих извлечению максимальной полезности (недостаток точной информации о ценах и качестве товара, ошибочное использование цены в роли индикатора качества, покупки импульсивные или под влиянием внешних эффектов), из этого не следует, что реальный потребитель не способен к обдуманной максимизации полезности.

2. Потребительские предпочтения. Кривые безразличия и бюджетные ограничения

В связи с тем что попытки измерения полезности с помощью абсолютной шкалы не увенчались успехом, ряд ученых предложили заменить абсолютную шкалу относительной и описать поведение потребителя с помощью предпочтения (или ранжирования).

Наибольший вклад в разработку ординалистской (порядковой) полезности внесли Ф. Эджуорт, В. Парето, Е. Слуцкий, Р. Аллен, Дж. Хикс и П. Самуэльсон.

Кривые безразличия

Исходным инструментом анализа потребительских предпочтений в данной теории являются кривые безразличия.

Кривая безразличия (indifference curve) показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя.

Кривые безразличия дают информацию о предпочтениях потребителя продукту *A* или продукту *B*. Иначе говоря, кривые безразличия показывают, что хочет приобрести потребитель на определенный денежный доход.

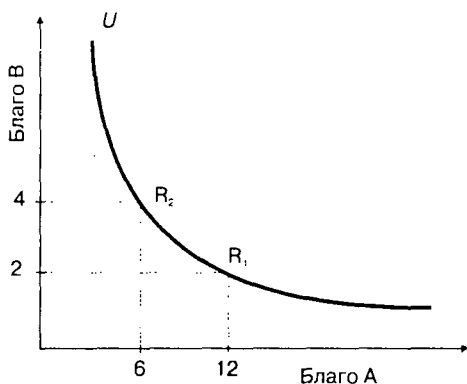
Предпочтение потребителя касается всех благ, однако в целях упрощения мы рассмотрим лишь два блага (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Таблица безразличия

Комбинации	Единица продукта <i>A</i>	Единица продукта <i>B</i>
<i>j</i>	12	2
<i>k</i>	6	4
<i>i</i>	4	6
<i>m</i>	3	8

При комбинации *S* продукта *A* (яблоки) мы потребляем в неделю 12 штук, а продукта *B* (груши) только 2, в комбинации *K* соответственно 6 и 4 и т.д. Если перенести эти данные на график, то получим изображение кривой безразличия *U* (рис. 5.5).

Точка R_1 на графике отражает комбинацию *j* предпочтений потребителя, а точка R_2 — комбинацию *K* и т.д. Кривая безразличия представляет все множество комбинаций блага *A* и блага *B*, имеющих одинаковую, с точки зрения потребителя, полезность.

Рис 5.5. Кривая безразличия U

Множество кривых безразличия называются картой кривых безразличия (рис. 5.6).

На графике, чем правее и выше расположена кривая безразличия, тем большее удовлетворение приносят представленные ею комбинации двух благ. Кривые безразличия являются непрерывной функцией, а не набором дискретных точек, имеют отрицательный наклон, выпуклы относительно начала координат и никогда не пересекаются друг с другом. Поэтому через любую точку можно провести лишь одну кривую безразличия.

Построение и анализ кривых безразличия стандартного вида основывается на следующих допущениях, или аксиомах:

- Аксиома рациональности потребителя как экономического субъекта.

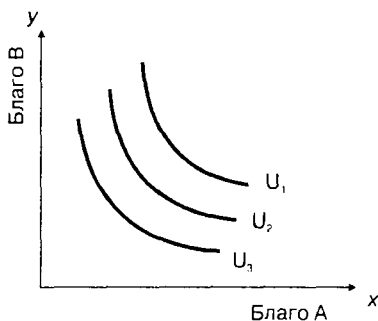


Рис. 5.6. Карта кривых безразличия

- Аксиома непрерывности.

Все товары можно непрерывно разбивать на все более мелкие единицы, так что размеры единиц, в которых продается товар, не сдерживают потребителей.

- Аксиома возможности выбора.

Предполагает способность человека однозначно ответить на вопрос, какой из предложенных потребительских наборов, A или B , является для него более предпочтительным. При этом обязательным будет выбор одного из трех вариантов ответа: либо набор A предпочтительнее набора B ($A > B$), либо набор B предпочтительнее набора A ($A < B$), либо наборы A и B имеют одинаковую полезность для потребителя ($A = B$).

- Аксиома транзитивности.

Согласно этой аксиоме для любых трех потребительских корзин (наборов) A , B и C , если потребитель предпочитает набор A в большей степени, чем набор B , и набор B в большей степени, чем набор C , то он однозначно предпочитает потребительский набор A в большей степени, чем набор C , или если $A > B > C$, то $A > C$.

Аналогичным образом, если для потребителя потребительская корзина A столь же значима, что и потребительская корзина B , а корзина B — что и корзина C , то корзины A и C также являются одинаковыми по своим полезностям для данного потребителя, или если $A = B = C$, то $A = C$.

- Аксиома ненасыщенности.

Для любого набора A всегда существует набор B , более предпочтительный для потребителя. Это означает, что у потребителя нет порога насыщения и он всегда предпочтет иметь большее количество товаров меньшему. При этом, если количество хотя бы одного из товаров, входящих в потребительскую корзину возрастет, уровень его удовлетворения увеличится.

Предельная норма и зона замещения

При рассмотрении поведения покупателя с помощью кривых безразличия возникает вопрос: от какого количества одного товара готов отказаться потребитель, чтобы приобрести дополнительную единицу другого товара. Ответ на этот вопрос дает предельная норма замещения (MRS), которая показывает, в какой степени (в каком пределе) потребитель готов заменить один товар другим (товар A товаром B) так, чтобы получить при этом то же удовлетворение полезности.

Алгебраическое выражение, показывающее пропорцию, в которой потребитель готов обменивать один товар на другой, имеет вид отношения приращения товара B к приращению товара A , или

$$MRS = -\Delta B/\Delta A.$$

Данное отношение является отрицательным в силу отрицательного наклона кривой безразличия стандартного вида. При бесконечно малых измерениях A отношение приближается к наклону кривой безразличия. Поэтому если представить зависимость между количеством A , B и уровнем полезности TU в виде функции типа $B = f(A)$, то предельная норма замещения равна производной данной функции:

$$MRS = f'(A).$$

Уменьшающийся наклон кривой безразличия отражает правило уменьшающейся предельной нормы замещения, суть которого в том, что, чем меньше единиц товара A имеет потребитель, тем труднее ему отказаться от большего количества единиц товара B , чтобы компенсировать потерю товара A .

Для анализа поведения потребителя важно определить и зону замещения.

Зона замещения (субституции) — участок кривой безразличия, в котором возможна эффективная замена одного блага другим.

Рассмотрим кривую безразличия RS (рис. 5.7).

Количество блага A , равное OT , представляет минимально необходимую величину потребления блага A , от которого потребитель не мо-

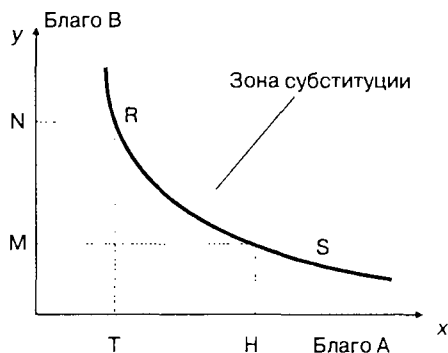


Рис. 5.7. Зона замещения (субституции)

жет отказаться, как бы ни было велико предлагаемое взамен B . Аналогично OM есть минимально необходимая величина потребления блага B . Взаимная замена благ A и B имеет смысл только в пределах отрезка RS . Вне его замена исключается, и два блага выступают как не зависящие друг от друга.

Бюджетные ограничения

Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения. Однако при этом не учитываются два важных обстоятельства: цены товаров и доход потребителей. Кривые безразличия лишь показывают возможность замены одного блага другим. Однако они не определяют, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным. Эту информацию дает нам бюджетное ограничение (линия цен, прямая расходов — budget constraint).

Бюджетная линия показывает различные комбинации двух продуктов, которые могут быть приобретены при фиксированной величине денежного дохода.

Например, если продукт A стоит 1,5 тыс. руб., а продукт B стоит 1 тыс. руб., то потребитель мог бы приобрести все комбинации продуктов A и B , показанные в табл. 5.2, при денежном доходе, равном 12 тыс. руб. Заметим, что в одном из двух крайних случаев потребитель мог бы затратить весь свой доход на покупку 8 единиц продукта A (яблоки) так, что у него не осталось бы денег для приобретения продукта B (груши). Или, отказавшись от 2 единиц продукта A и тем самым сэкономив 3 тыс. руб., он мог бы купить 6 единиц продукта A и 3 единицы продукта B . И так далее.

Таблица 5.2. Бюджетная линия продуктов A и B , доступных покупателю с доходом 12 тыс. руб.

Единица продукта A (цена 1,5 тыс. руб.)	Единица продукта B (цена 1 тыс. руб.)	Суммарный расход (тыс. руб.)
8	0	12(=12+0)
6	3	12(=9+3)
4	6	12(=6+6)
2	9	12(=3+6)
0	12	12(=0+12)

Математически бюджетные ограничения можно записать следующим образом:

$$I = P_A Q_A + P_B Q_B$$

или в более привычном виде:

$$Q_B = \frac{I}{P_B} - \frac{P_A}{P_B} Q_A,$$

где $-\frac{P_A}{P_B}$ — угловой коэффициент прямой расходов, который измеряет наклон этой прямой к оси абсцисс (рис. 5.8.).

На рис. 5.8 бюджетная линия изображена графически. Наклон бюджетной линии зависит от отношения цены товара B (P_B) к цене товара A (P_A):

$$\frac{P_A}{P_B} = \frac{1,0 \text{ тыс. руб.}}{1,5 \text{ тыс. руб.}} = \frac{2}{3}.$$

Это всего лишь математическое выражение того факта, что потребитель должен отказаться от приобретения двух единиц продукта A по цене 1,5 тыс. руб. каждая, чтобы получить в свое распоряжение 3 тыс. руб., необходимых для покупки 3 единиц продукта B .

Каждая точка этой прямой показывает, какое количество товара A (яблоки) и товара B (груши) может приобрести потребитель, располагая фиксированным доходом 12 тыс. руб. и тратя его полностью на по-



Рис. 5.8. Бюджетная линия потребителя

купку этих двух товаров при условии, что цены на груши и яблоки не меняются.

Снижение денежного дохода при условии, что цены на товары остаются неизменными, приводит к параллельному смещению бюджетной линии влево. Соответственно увеличение денежного дохода приводит к смещению бюджетной линии вправо.

Если доход и цены одновременно пропорционально возрастут (или понизятся), то положение бюджетной линии не изменится. В этом состоит смысл индексации доходов населения: инфляционное повышение цен (которое приводит к параллельному смещению бюджетной линии влево) сопровождается одновременным пропорциональным (т.е. в то же количество раз) увеличением дохода (что смещает бюджетную линию параллельно вправо) и бюджетная линия, а значит, и реальное благосостояние потребителей не меняется. Изменение же относительных цен товаров приводит к изменению наклона бюджетной линии.

3. Равновесие потребителя. Эффект дохода и эффект замещения

Точка касания кривой безразличия с бюджетным ограничением означает положение *равновесия потребителя*. На рис. 5.9 показаны несколько кривых безразличия — U_1 , U_2 , U_3 . Кривая U_1 пересекает бюджетную линию и поэтому является неоптимальным решением для потребителя.

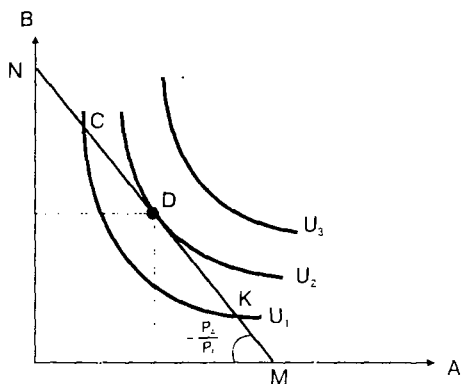


Рис. 5.9. Положение равновесия потребителя

Двигаясь вдоль бюджетного ограничения, мы можем найти такую точку D , которая принадлежит кривой безразличия U_2 более высокого порядка и в которой максимизируется благосостояние потребителя при данном бюджете. Кривая U_3 является кривой более высокого порядка, чем U_2 , однако она выходит за пределы нашего бюджета и поэтому пока для нас недостижима. При каком же наборе потребитель достигнет максимально возможного удовлетворения обеих потребностей? Допустим, потребитель сначала находится в точке C , а затем переместится в точку D . При этом удовлетворение потребностей возрастает, так как точка D находится на более высокой кривой безразличия и соответствует более предпочтительному, большему по полезности набору товаров. Далее в поисках еще большего удовлетворения потребностей наш потребитель увеличивает в потреблении количество товара A и уменьшает количество товара B . В результате он перемещается в точку K , но последнее перемещение оказывается невыгодным, ибо оно уменьшает общую полезность двух товаров (более низкая кривая безразличия). По этой причине потребитель вновь сокращает A и увеличивает B .

Такие колебания приводят его к состоянию равновесия, которое достигается только в точке D , находящейся на наиболее высокой для данного потребителя кривой безразличия. Конечно, любая точка выше K оказалась бы более желательной, но уровень дохода делает ее невозможной. Равновесие потребителя наступает тогда, когда у него отсутствуют стимулы изменять потребительский набор благ. Это значит, что в данном состоянии достигается максимально возможный результат, т.е. максимальная полезность, наибольшее удовлетворение потребностей. В точке равновесия наклон линии бюджетных возможностей, определяемый соотношением цен товаров, совпадает с наклоном кривой безразличия, определяемым предельной нормой замещения. Это значит, что алгебраически условие равновесия потребителя можно записать так: $P_A/P_B = NRS_{AB}$, а так как $MRS = MU_A/MU_B$, то $MU_A/MU_B = P_A/P_B$ или $MU_A/P_A = MU_B/P_B$. Таким образом, *условие равновесия, выведенное кардинализмом, совпадает с ординалистским условием равновесия.*

Равновесие потребителя может изменяться под влиянием изменения цен. Вместе с тем эффект цены распадается на два отдельных эффекта: эффект дохода и эффект замещения или субституции. Первый заключается в том, что с падением цены товара при неизменном номинальном доходе возрастает реальный доход потребителя, повышаю-

ший возможности потребления данного товара. Второй эффект проявляется в том, что с уменьшением цены товара появляются возможности замещать им в потреблении более дорогие товары-субституты. Однако в случае с нормальным товаром и с товаром низшего качества эти эффекты могут действовать по-разному.

Итоговый результат зависит от того, какой из эффектов будет более сильным и более значимым для потребителя.

Теоретически можно представить такой случай, когда эффект дохода будет настолько сильным, что общее потребление данного товара сократится в результате падения цен.

Описанный парадокс носит название *парадокса Гиффена* (в честь английского экономиста XIX в.), а товары, на которые он распространяется, называют товарами Гиффена.

Товар Гиффена — это товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос на который при прочих равных условиях изменяется в том же направлении, что и цена, поскольку эффект дохода превышает эффект замещения.

За исключением товаров Гиффена, для всей товарной массы действует общее правило, согласно которому потребление товара и соответственно спрос на него падают, если цены на него увеличиваются, и увеличиваются, если цены падают.

Таким образом, определить поведение потребителя на рынке можно, используя *теорию предельной полезности* и *метод кривых безразличия*.

Выводы

1. Процесс формирования спроса потребителей на разнообразные товары и услуги с учетом их дохода и личных предпочтений составляет потребительское поведение.

2. Потребительский выбор в условиях рыночной экономики всегда связан не только с оценкой полезности потребляемых благ (первое и второе правила потребительского поведения), но и с сопоставлением цен альтернативных вариантов выбора.

3. В основе потребительского выбора лежат два закона Госсена. Первый гласит: предельная полезность каждой следующей единицы блага, получаемой в данный момент, меньше полезности предыдущей единицы. Второй — потребитель достигает максимум полезности (при заданных ценах и бюджете), когда отношение предельной полезности к цене одинаково по всем потребляемым благам.

4. Следует различать общую, предельную и взвешенную предельную полезность.

5. Поведение потребителя также можно охарактеризовать с помощью потребительских предпочтений на основе описания кривых безразличия и бюджетных ограничений.

6. Кривая безразличия показывает различные комбинации двух экономических благ, имеющих одинаковую полезность для потребителя. Множество кривых безразличия называется картой кривых безразличия. Построение кривых безразличия основывается на ряде допущений (аксиом): рациональности потребителя, непрерывности, возможности выбора, транзитивности, ненасыщенности.

7. На вопрос о том, от какого количества одного товара потребитель готов отказаться, с тем чтобы увеличить потребление другого товара, отвечает предельная норма замещения (*MRS*). Важно также для анализа поведения потребителя определить и зону замещения (субституции) — участок кривой безразличия, в котором возможна эффективная замена одного блага другим.

8. Бюджетные ограничения показывают с помощью бюджетной линии потребителя, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным.

9. Равновесие потребителя наступает тогда, когда у него отсутствуют стимулы изменять потребительский набор благ. Достигается такое равновесие в точке совпадения наклона линии бюджетных возможностей с наклоном кривой безразличия.

10. Равновесие потребителя может изменяться под влиянием изменения цен. Эффект изменения цены распадается на эффект дохода (с падением цены товара при неизменном номинальном доходе возрастает реальный доход потребителя, его возможность приобрести данный товар) и эффект замещения (с уменьшением цены товара появляются возможности замещать им в потреблении более дорогие товары-субституты).

Термины и понятия

Потребительское поведение

Потребительская корзина

Полезность: общая, предельная

Функция полезности

Кривая полезности (общей и предельной)

Законы Госсена: первый и второй

Кардиналистская теория

Ординалистская теория

Потребительский выбор

Два правила потребительского поведения

Предельная полезность на затраченный рубль

Эффект присоединения к большинству

Эффект сноба

Эффект Веблена

Потребительские предпочтения

Кривые безразличия
 Карта кривых безразличия
 Аксиомы: рациональности, непрерывности, возможности выбора, транзитивности, ненасыщенности
 Предельная норма замещения
 Правило уменьшающейся предельной нормы замещения
 Зона замещения
 Бюджетные ограничения
 Бюджетная линия потребителя
 Равновесие потребителя
 Эффект дохода
 Эффект замещения (субституции)
 Товар Гиффена

Вопросы для самопроверки

1. Верны ли утверждения:
 - а) Оптимальное правило покупки рационального потребителя состоит в том, что он покупает товар по наивысшей цене (да, нет);
 - б) Реклама построена в основном на использовании эффекта сноба.
 - в) Рациональный потребитель будет покупать разные товары по одинаковым ценам только тогда, когда полезность этих товаров тоже будет для него одинакова (да, нет).
2. Гипотеза о рациональном поведении потребителя заключается в том, что:
 - а) потребитель делает только то, за что ему платят;
 - б) потребитель заботится не только о себе, но и об обществе;
 - в) потребитель стремится к максимуму полезности при ограниченном доходе;
 - г) потребитель сравнивает все варианты выбора и останавливается на лучшем.
3. Предельная полезность — это:
 - а) максимальный уровень полезности, который хочет получить потребитель;
 - б) полезность, которую потребитель получает от потребления дополнительной единицы блага;
 - в) максимальная полезность, которую можно получить при потреблении данного количества блага;
 - г) максимальный уровень полезности, который можно достигнуть при расходовании данной суммы денег.
4. Одинакова ли предельная полезность купюры в 100 руб. для преподавателя с твердым окладом жалования и для молодого миллионера из коммерческих структур? Обоснуйте ответ.
5. В равновесии рациональный индивид потребляет 2 кг помидоров по цене 3 руб. за 1 кг и 4 кг груш по цене 5 руб. за 1 кг. Чему равна для него предельная норма замены груш помидорами:

а) 2/4;	в) 3/5;
б) 1/4;	г) 5/3?

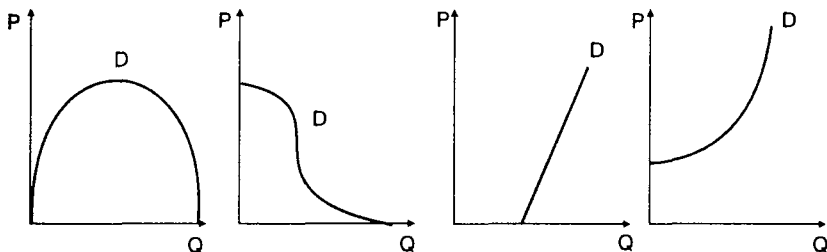
5.1. Какого экономиста Дж. Хикс называл своим предшественником в разработке проблемы бюджетных ограничений потребителя:

- а) В. Парето; в) Р. Аллена;
б) Е. Слуцкого; г) К. Маркса?

6. Кривые безразличия не обладают следующими свойствами:

- а) кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляет собой менее предпочтительные для потребителя наборы товаров;
б) кривые безразличия имеют отрицательный наклон;
в) кривые безразличия никогда не пересекаются;
г) кривые безразличия выпуклы к началу координат.

7. Какой из графиков показывает спрос, формирующийся под влиянием эффекта Веблена?



8. Эффект дохода возникает в связи с тем, что:

- а) снижение цены товара увеличивает (при прочих равных условиях) реальный доход потребителя;
б) повышение цены товара увеличивает номинальный доход покупателя;
в) кривые безразличия выпуклы к началу координат;
г) бюджетная линия имеет отрицательный наклон.

9. Если будет изобретен вечный двигатель, то из теории потребительского поведения исчезнет постулат:

- а) множественности видов потребления;
б) ненасыщенности;
в) транзитивности;
г) все постулаты сохраняют свою силу.

10. Товар Гиффена — это:

- а) товар, спрос на который падает при росте денежного дохода потребителя;
б) товар, объем спроса на который растет при росте цены этого товара;
в) товар, спрос на который растет при падении реального дохода потребителя и неизменности относительных цен товаров;
г) товар, спрос на который не изменяется при изменении цены этого товара.

Глава 6. Производство и фирма. Издержки, выручка и прибыль

Теория производства является другой важнейшей составной частью микроэкономики, так как она позволяет объяснить поведение предприятия (фирмы) на рынке, формирование индивидуального предложения, его структуру, динамику, взаимосвязь с ценами. В создание этой теории значительный вклад внесли представители и классической, и неоклассической школ экономической мысли.

1. Производство. Эффект масштаба. Закон убывающей предельной производительности

Производство — это процесс изготовления материальных благ или процесс использования рабочей силы, оборудования в сочетании с природными ресурсами и материалами для изготовления необходимых товаров и выполнения услуг.

В производстве продукта человек воздействует на объекты природы, придает им форму, пригодную для удовлетворения материальных потребностей. Как уже отмечено, производство — это переработка веществ природы для непосредственного потребления или для дальнейшего производства. Такая функция производства сохраняется при любой его социальной форме.

Для того чтобы начать процесс производства, необходимо иметь факторы (ресурсы) производства. Для нас важно выяснить, какие факторы принимают участие в изготовлении благ.

В экономической теории под *фактором производства* понимается *особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результаты производства.*

Таких факторов, которые используются для производства продукта, очень много. Причем для производства каждого продукта существует свой набор факторов. Поэтому возникает потребность их классифицировать, объединить в большие группы.

Существуют различные подходы в выделении факторов и их классификации в отдельные группы.

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

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

В качестве *вещественного фактора* принимаются все средства производства.

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

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

Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

Земля рассматривается как естественный фактор. Она не является результатом человеческой деятельности. К этой группе элементов (факторов) производства относят и природные богатства, залежи ископаемых, которые применимы в производственном процессе. В эту категорию включаются пахотные земли, леса и т.д.

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

Труд — это целесообразная деятельность человека, с помощью которой он преобразует природу и приспособливает ее для удовлетворения своих потребностей. Всякий труд имеет целью произвести какой-либо результат.

Труд представлен интеллектуальной и физической деятельностью, направленной на изготовление благ и оказание услуг. Совокупность способностей личности, обусловленная образованием, профессиональным обучением, навыками, здоровьем, образует человеческий капи-

тал. Чем квалифицированней труд человека, тем выше его капитал, а соответственно и доход по этому капиталу (оплата труда). Инвестиционные вложения в человеческий капитал в настоящее время являются самыми эффективными и быстро окупаются для общества.

Время, в течение которого человек трудится, называется рабочим днем или рабочим временем. Их периодичность — величина изменчивая, но не может быть больше суток, ибо человеку нужно восстановить свои физические силы (нужно время для сна, отдыха, принятия пищи и т.д.), а также необходимо время на удовлетворение духовных потребностей.

Качество труда характеризуют такие показатели, как производительность и интенсивность (напряженность) труда в единицу времени. Производительность труда показывает, какое количество продукта производится в единицу времени. Она зависит от мастерства человека, от развития науки и техники, от организации производства и др. Мастерство человека иногда наследуется, но чаще достигается тренировкой и обучением.

Предпринимательская деятельность — специфический фактор производства. Она предполагает использование инициативы, смекалки и риска в организации производства. Предпринимательство — неотъемлемый атрибут рыночной экономики, и хотя понятие «предприниматель» в экономике появилось в XVIII в. (Р. Кантильон — английский экономист, впервые внес в экономику это понятие), только в текущем столетии оно стало рассматриваться как фактор производства.

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

В чем же различие подходов в классификации факторов производства?

Во-первых, марксизм исходит из того, что факторы производства как экономическая категория определяют социальную направленность производства. Уже в исходной основе процесса производства формируются классовый состав общества и необходимость борьбы

классов за «справедливость». Маржиналисты же рассматривают факторы как общие технико-экономические элементы, без которых процесс производства немислим.

Во-вторых, маржиналисты под капиталом понимают средства и предмет труда, а природные условия выделяют в особый фонд. Марксисты объединяют природные условия, средства труда и предметы труда в единый вещественный фактор. Если же речь идет об особых природных условиях в производстве, то специфика их учитывается через ренту. По их мнению, это уже особый отдел науки.

В-третьих, если маржиналисты признают предпринимательскую деятельность как фактор производства, то марксисты отрицают ее.

В целом же различие в классификации факторов обусловлено главным — классовым подходом к анализу естественного производства.

Приведенные классификации факторов производства не являются застывшими, навсегда данными. В экономической теории постиндустриального общества в качестве факторов производства выделяются *информационный и экологический*.

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

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

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

Подводя итог анализу факторов, отметим, что производство возможно только при введении в производственный процесс всех факторов.

Взаимозаменяемость факторов производства

Следует заметить, что факторы обладают взаимозаменяемостью. Она обусловлена разнообразными потребительскими свойствами продукта. В результате возможно любое производство продукта или блага при использовании различных факторов в разнообразных сочетаниях и разнообразных пропорциях. Такая взаимозаменяемость и пропорци-

ональная количественная переменность особенно типичны для современного производства — от изготовления химических продуктов до индустриального строительства жилых зданий.

Взаимозаменяемость факторов обусловлена не только спецификой потребностей и конструктивных особенностей изделия, но и, главным образом, ограниченностью ресурсов, с одной стороны, и эффективностью их использования — с другой. Предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор используется в меньшей мере. Именно этим обстоятельствам общество обязано появлению высотных зданий при ограниченности свободной земли, полупроводников, заменителей, многообразных моделей бензиносберегающих машин и т.д.

Независимо от классификации все факторы в конечном счете используются для изготовления продукта. Представим, что при очень упрощенном производстве один фактор используется для изготовления одного продукта:

$$Q = f(A),$$

где Q — продукт; A — фактор производства.

В данном случае продукт выступает функцией одного фактора. В реальной же действительности процесс производства протекает сложнее, а его итог (продукт) — результат использования множества факторов. Могут встречаться разнообразные ситуации, которые условно можно свести к четырем: фактор не используется; используется на половину его возможности; используется для производства оптимального количества продукта; используется для изготовления чрезмерно большого количества продукта.

Бесчисленное множество использованных в производстве продукта факторов можно изобразить графически (рис. 6.1).

На графике изображены ситуации $X_1 - X_4$ использования фактора A (уровень использования); $Y_1 - Y_4$ — количество производимого продукта. Линия $A-A$ — количество продукта, которое можно получить при оптимальном использовании фактора A . Линия $Q-Q_1$ — реально произведенный продукт при том или ином уровне использования фактора A .

Если процесс производства постоянно находится на линии $A-A$ — фонд производства используется оптимально и постоянно возмещается. Если ниже — недоиспользуется, выше — чрезмерно используется. В последних случаях равновесие производства нарушается и характе-

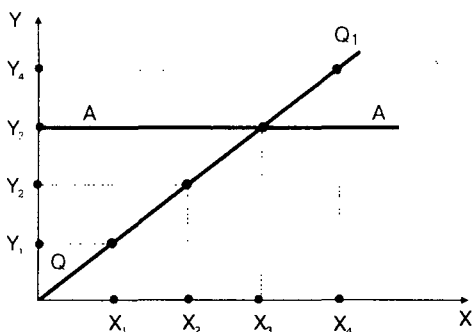


Рис. 6.1. Использование в производстве множества факторов производства

ризуется либо наличием дефицита, либо потребностями дополнительного запаса фактора (сырья, оборудования, инструмента и т.п.).

В процессе функционирования фирм предполагается бесчисленное множество вариантов использования факторов в различных комбинациях. Множественность комбинаций обусловлена научно-техническим прогрессом и состоянием рынка факторов производства. Научно-технический прогресс и технические перевороты ведут к появлению новых (взаимозаменяющих) факторов (A_1) и нового продукта (Q_1). В результате возрастает возможность при помощи фактора A_1 произвести продукта Q_1 столько, сколько необходимо для возмещения фактора и дополнительного (прибавочного) продукта, который не нужен для возмещения фактора A_1 . Этот дополнительный запас продукта Q назовем прибавочным продуктом. С его производством возможно дальнейшее увеличение производства. Отсюда следует вывод: лучшее использование доходов производства является условием дальнейшего увеличения его масштабов, условием расширения воспроизводства.

Производственная функция. Изокванта. Изокоста

В реальной жизни в пределах используемой технологии предприниматель стремится найти наилучшее сочетание факторов производства (труд, земля, капитал), с тем чтобы достичь наибольшего выхода продукции. Отношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, производимой из этого набора факторов, характеризует производственную функцию.

Производственная функция — технологическая зависимость между затратами ресурсов и выпуском продукции.

Она всегда строится для определенной технологической структуры. Производственная функция может использоваться для определения минимального количества затрат, необходимого для производства любого данного объема товаров.

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

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

где Q — максимальный объем продукции, производимый при данной технологии и данном соотношении труда — L ; капитала — K ; материалов — M .

Производственная функция характеризует зависимость физического объема производства от использования факторов производства не только по отношению к отдельной фирме, но и пропорцию между этими величинами в масштабах общества.

Модификацией производственной функции является изокванта.

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

График, на котором представлен набор изоквант, называется картой изоквант (рис. 6.2).

При анализе хозяйственной деятельности используются также изокосты.

Изокосты — это линии равных издержек, в которых затраты на факторы производства ограничены бюджетными возможностями предпринимателя.

Графически изокосты могут быть изображены следующим образом (рис. 6.3).

При бюджете предпринимателя 20 ден. ед. строятся соответствующие линии бюджетных ограничений.

Наложение графиков изоквант на изокосты обеспечивает принятие гибкого решения при минимуме производственных издержек (точка B на рис. 6.4).

Американские экономисты Дуглас и Солоу в 20-х годах XX в. выявили, что увеличение затрат труда на 1% обеспечивает 3/4 прироста вы-

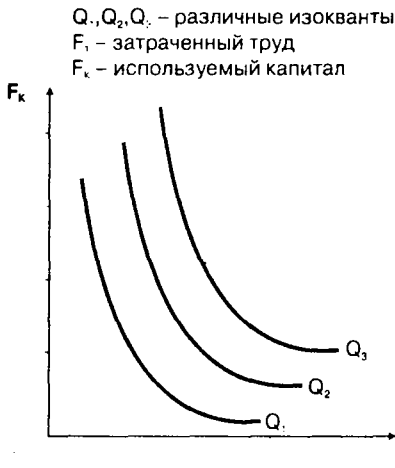


Рис. 6.2. Карта изоквант

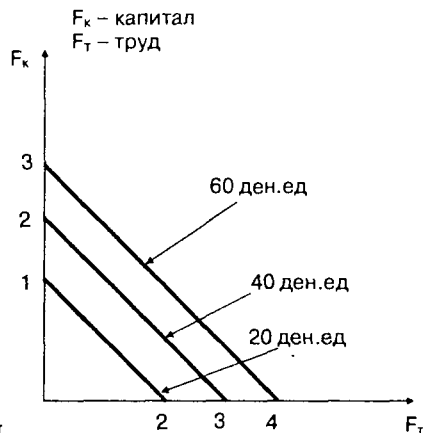


Рис. 6.3. График изокост

пущенной продукции, а увеличение затрат капитала на 1% дает возможность получить 1/4 выпущенной продукции.

Эти индексы (3/4 и 1/4) были названы агрегатными, а зависимость между выпуском продукции и факторами производства вошла в жизнь под названием *агрегатной функции производства Дугласа и Солоу*, которая позволяет утверждать, что «вложения в «человеческий капитал», труд дают больший эффект в увеличении производства, чем рост средств производства (капитала)».

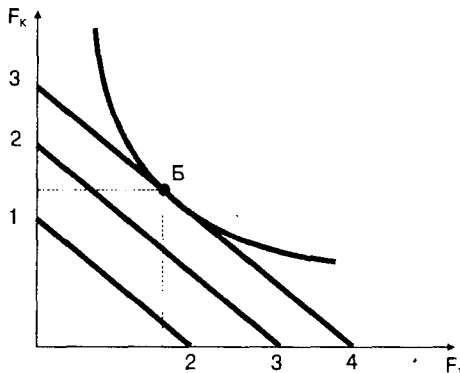


Рис. 6.4. Совмещение графиков изокосты и изокванты

Поэтому экономическая наука в дальнейшем предложила новые пути повышения отдачи прежде всего такого фактора производства, как труд. Появились теории человеческих отношений, социального партнерства и т.д., целью которых стало обоснование условий, обеспечивающих наибольшую заинтересованность работника в результатах производства. Сказанное не означает, что производство должно возрастать только за счет лучшего использования труда. В настоящее время труд является наиболее важным фактором производства, ибо он обеспечивает наибольшее увеличение выпуска продукции, но не единственным.

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

1. Существует предел для увеличения объема производства, которое может быть достигнуто увеличением затрат одного ресурса при прочих равных условиях. Это предполагает, что на фирме при данном количестве станков и производственных помещений существует предел увеличения производства посредством привлечения большего количества рабочих. Всякий прирост от роста численности занятых будет приближаться к нулю.

2. Существует определенная взаимная заменяемость факторов производства. В этом случае взаимозаменяемость факторов производства происходит без сокращения объема производства. Например, эффективен труд работников, если они обеспечены производительным инструментом. При отсутствии такого инструмента объем может сократиться или увеличиться за счет роста численности занятых. В этом случае происходит замена одного ресурса другим.

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

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

Эффект масштаба

Под *масштабом* понимается размер фирмы, измеренный объемом выпуска. Чем больше используется факторов производства, тем производство крупнее.

Крупному производству присущ ряд преимуществ: доступно массовое производство (отсюда величина доходов высокая), могут быть проводниками научно-технического прогресса (что способствует снижению затрат на единицу продукции и увеличению прибыли), обеспечивается устойчивость и прочность положения, доступна экономия труда через экономию на масштабах производства.

Однако преимущества крупной фирмы — это еще не гарантия постоянного повышения ее доходов и прибыли. Дело в том, что каждая фирма имеет пределы своего роста, обусловленные размерами деятельности. Эта ситуация изображена на рис. 6.5.

Чем же объясняется *ситуация падающей доходности фирмы* по достижении точки максимальной эффективности (точка M)? Дело в том, что рост фирмы за пределы оптимальной величины приводит:

- к увеличению транспортных расходов, так как сырье приходится в больших количествах привозить издалека;
- возрастанию трудностей управления производством, негибкости, бюрократизации процесса принятия решений.

Зависимость прироста объема выпуска продукции от увеличения использования всех производственных факторов раскрывает отдельные особенности производственного процесса фирмы на долгосрочном этапе. Например, если использование факторов удвоилось,

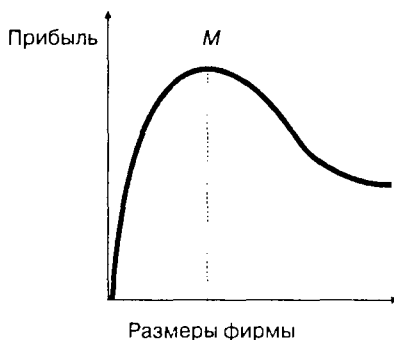


Рис. 6.5. Зависимость прибыли фирм от масштабов производства

удвоился ли объем выпуска продукции или он увеличился в большей или меньшей степени? Если объем выпуска продукции увеличился более чем в два раза (при удвоении производственных факторов), такое увеличение называется *положительным эффектом масштаба*. Выпуск растет, потому что крупномасштабная деятельность позволяет руководителям и рабочим углубить специализацию при выполнении своих задач и использовать более сложное и мощное оборудование.

Второй тип влияния увеличения масштаба производства заключается в том, что объем выпуска продукции может удвоиться при удвоении производственных факторов. В данном случае производство осуществляется в условиях *неизменного эффекта масштаба*. При неизменном эффекте масштаба размер деятельности фирмы не влияет на продуктивность используемых факторов. Средняя и предельная производительность факторов производства фирмы остается неизменной как для крупных, так и для мелких предприятий.

Наконец, объем выпуска продукции может увеличиться менее чем в два раза при удвоении используемых факторов производства. В данном случае мы сталкиваемся с *отрицательным эффектом масштаба*, применимым к любой фирме с крупномасштабными операциями. В конечном итоге трудности управления, связанные со сложностями организации и проведения крупномасштабных операций, могут привести к снижению капитало- и трудоотдачи. Таким образом, отрицательный эффект масштаба связан с проблемами координации задач и сохранения контактов между руководством и рабочими (рис. 6.6).

На графике форма кривой *LAC* отражает наличие положительной экономии от масштаба, где под масштабом понимается размер фирмы, измеренный объемом выпуска (см. рис. 6.6 *а*). Налицо экономия от

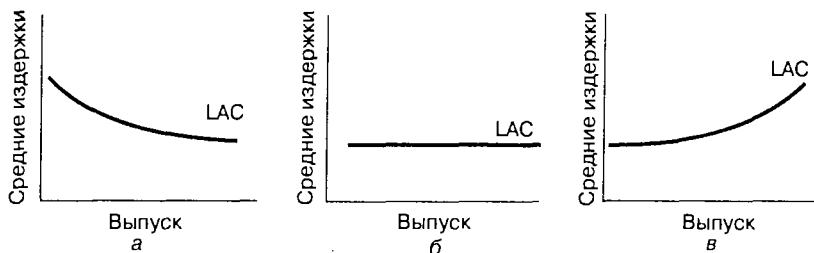


Рис. 6.6. Отдача от масштаба производства

а — возрастающая отдача от масштаба, или экономия от масштаба;

б — постоянная отдача от масштаба; *в* — убывающая отдача от масштаба, или отрицательная экономия от масштаба

масштаба при всех объемах выпуска. Если все фирмы в отрасли имеют данную кривую LAC , то фирмы, имеющие в своем составе более крупные предприятия, обладают преимуществами над их более мелкими конкурентами. На рис. 6.6 *б* имеет место постоянная отдача от масштаба, так что AC фирмы не зависят от ее размера. Наконец, на рис. 6.6 *в* имеется отрицательная экономия при всех объемах выпуска. Если все фирмы некоторой отрасли имеют данную кривую LAC , то более мелкие фирмы имеют преимущества в части издержек над своими более крупными конкурентами.

На рис. 6.2 изокванты приближаются все ближе друг к другу, если используемые факторы возрастают пропорционально. Однако при отрицательном эффекте масштаба изокванты все больше удаляются друг от друга, так как требуется все большее и большее количество производственных факторов. При неизменном эффекте масштаба изокванты равномерно распределяются в пространстве.

Во многих работах понятие «экономия, обусловленная ростом масштаба производства» используется как синоним понятия «возрастающий эффект масштаба». Однако первое понятие применимо, когда масштаб деятельности возрастает и фирме дано достаточно времени (скажем, один или два года), чтобы удешевить производство путем замены тех или иных вводимых факторов другими. Эффект масштаба соизмерим с расширением производства, когда вводимые факторы в пропорциональном отношении остаются неизменными. Таким образом, фирма может удвоить выпуск продукции, используя некоторое кратное число всех вводимых факторов меньше двух, и получить возрастающий эффект масштаба.

Закон предельной производительности

В результате соединения факторов производства создается определенная масса продуктов труда.

Количество продукции, производимой при определенном количестве изменяющегося фактора и при прочих неизменных факторах производства, называется совокупным продуктом (TP).

Средний продукт (AP) представляет объем выпуска продукции на единицу используемого фактора и рассчитывается делением объема выпуска (TP) на общие затраты труда (L), т.е. $\frac{TP}{L}$.

Предельный продукт (MP) представляет собой прибавку к выпуску (прирост TP), полученную за счет использования дополнительной еди-

ницы переменного фактора производства (например, дополнительно одного работника). Рассчитывается предельный продукт по формуле

$$MP = \Delta TP : \Delta L,$$

где MP — предельный продукт; TP — прирост совокупного продукта; L — прирост труда.

Количественное отношение объема (массы) полученного продукта к труду, затраченному на его изготовление, характеризует производительность труда. Показатель производительности можно представить в виде

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

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

Тенденция к сокращению предельного продукта описывается «законом убывающей отдачи» или, как его иногда называют, *законом убывающей предельной производительности*.

Этот закон гласит, что по мере того, как возрастает использование какого-нибудь производственного фактора (при фиксированных остальных производственных факторах), в итоге достигается точка, в которой дополнительное использование этого фактора ведет к снижению объема выпуска продукции. Когда в качестве фактора производства рассматривается труд (при фиксированном капитале), небольшой рост трудозатрат существенно увеличивает выпуск продукции, так как рабочие получают возможность дополнительной специализации. Однако в конце концов вступает в силу закон убывающей отдачи. Когда становится слишком много рабочих, отдельные операции оказываются неэффективными и предельный продукт труда снижается.

Закон описывает уменьшение предельного продукта, но не обязательно до отрицательного значения.

Иногда говорят о среднем продукте труда применительно к промышленности или к экономике в целом как о производительности труда. Так как средний продукт труда показывает выпуск продукции на единицу трудозатрат, относительно легко (потому что общие трудозатраты и объем общего выпуска продукции составляют единственную информацию, которая вам нужна) провести полезные сравнения про-

изводительности как по всем отраслям промышленности, так и по одной из них на долговременной основе. Более того, показатель производительности труда особенно важен, так как он определяет реальный уровень жизни населения отдельной страны.

Рост производительности труда связан также с сырьевым сектором экономики. По мере того как начинают истощаться запасы нефти, природного газа и других ресурсов, выпуск продукции на одного рабочего несколько снижается. Эта тенденция усилилась с принятием законодательства по охране окружающей среды (например, законы о необходимости восстановления земли до первоначального состояния после разработки угля открытым способом). Эти факторы в основном (но далеко не полностью) объясняют различия в темпах роста производительности труда в разное время и в различных странах. Полный анализ данных различий остается важной областью исследований в экономике.

2. Фирма. Издержки производства и их виды

Слово «фирма» относится к числу самых распространенных и популярных в странах с разным уровнем экономического развития. Оно употребляется и в житейских ситуациях, когда требуется подчеркнуть устойчивый, надежный, высококачественный, влиятельный характер и репутацию деятельности. Да и в английском языке *firm* означает твердый, надежный, настойчивый и т.д. Поэтому *firm* — фирма и *firm* — надежный являются, по-видимому, не только омонимами.

Фирма (предприятие) представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Есть ли различие между фирмой и предприятием? Если хозяйственное звено является юридическим лицом, то оно уже представляет собой субъект бизнес-деятельности, будь то фирма или предприятие. Вместе с тем в экономическом лексиконе часто термин «фирма» используется как обобщающее понятие: фирма может включать как одно, так и несколько предприятий и производств. Под *предприятием* же, как правило, подразумевается однопрофильное, однопродуктное производство.

Современные фирмы — это в основном многопрофильные производства. Ориентация на такое производство делает фирму более устойчивой в период экономических спадов. Неблагоприятная конъюнктура в отношении одного выпускаемого товара снижает доходы от его производства, но может не затронуть условия доходности по остальным видам товаров. Фирма в этом случае убытки от одного вида деятельности перекрывает доходами от производства других товаров и услуг.

Кроме того, ориентация на однопродуктное предприятие не всегда перспективна, так как можно попасть в тупиковую ситуацию из-за затухания жизненного цикла товара (например, когда предприятие выпускает керосиновые лампы в период ускоренной электрификации). Если же фирма многопрофильна, она может совмещать производство товаров, находящихся на разных стадиях жизненного цикла и требующих различных капиталовложений. Рассредоточение капитала фирмы по ряду отраслей и образование многопрофильного производства получило название *диверсификации капитала*.

Итак, фирмы различаются между собой по ассортименту выпускаемой продукции, по сферам приложения капитала и т.д. Однако все фирмы можно классифицировать по двум основным критериям: форма собственности на капитал и степень концентрации капитала. Иными словами: кто владеет фирмой и какова ее величина. По этим двум критериям выделяются различные организационно-экономические формы предпринимательской деятельности. Сюда относятся государственные и частные (единоличные, товарищества, акционерные) предприятия. По степени концентрации производства выделяют мелкие (до 100 чел.), средние (до 500 чел.) и крупные (более 500 чел.) предприятия.

Определение величины и структуры затрат предприятия (фирмы) на производство продукции, которые обеспечили бы предприятию устойчивое (равновесное) положение и процветание на рынке, является важнейшей задачей хозяйственной деятельности на микроуровне.

Экономическая природа издержек.

Издержки производства и издержки обращения

Издержки производства — это расходы, денежные траты, которые необходимо осуществить для создания товара. Для предприятия (фирмы) они выступают как оплата приобретенных факторов производства.

Такого рода расходы покрывают оплату материалов (сырья, топлива, электроэнергии), заработную плату работников, амортизацию, расходы, связанные с управлением производством. При продаже товара предприниматель получает денежную выручку. Одна часть ее компенсирует издержки производства (т.е. затраты денег, связанные с производством товара), другая дает прибыль, то, ради чего организуется производство. Это значит, что издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Издержки производства изучались многими великими экономистами, в том числе и К. Марксом. Однако цель исследования автора «Капитала» была особая. Она связывалась с его стремлением всесторонне рассмотреть особенности эксплуатации наемного труда, отраженного в этой категории капиталистического хозяйства. Маркс с помощью исследования издержек выходит затем на другую проблему — анализ образования средней нормы прибыли на равновеликий капитал.

Современные же исследователи издержек производства рассматривают их под углом зрения хозяйственника, предпринимателя. Решая теоретические задачи, обосновывающие оптимальную стратегию фирмы, достигается и другая цель, которую когда-то отметил К. Маркс, — обосновать принцип получения равного дохода на каждый доллар, потраченный на покупку любого фактора производства. Таким образом, современные исследователи рыночного хозяйства получили тот же результат — образование средней нормы прибыли. Здесь экономическая теория сблизилась с математикой, где часты случаи решения одной и той же задачи разными способами.

Поскольку стоимость у Маркса отражает все затраты овеществленного и живого труда общества на производство товара, он эти затраты назвал *издержками общества*. *Издержки предприятия* меньше издержек общества на величину прибыли.

Маркс отличал авансированные затраты капитала от текущих издержек производства.

Авансирование капитала предполагает кроме закупок сырья, топлива, оплаты труда работников и большие единовременные затраты: строительство производственного здания, покупку станков, вложение денег в коммуникации. Эти деньги вкладываются сразу. Допустим, не вся стоимость производственного здания, а лишь та небольшая часть его амортизации, которая вошла в цену проданного товара.

Таким образом, *издержки производства* — это затраты на производство данной готовой продукции, в отличие от единовременных затрат,

связанных с авансированием капитала, который нужен для первоначальной организации производственного процесса.

Издержки обращения, по Марксу, — это затраты, связанные с процессом реализации товаров. Они делятся на чистые и дополнительные. К *чистым издержкам обращения* относятся затраты, связанные с куплей-продажей в чистом виде, а именно заработная плата работников оптовой и розничной торговли, содержание торговых помещений, затраты на консультации, рекламу, изучение потребительского спроса и т.д. Эти издержки, по мысли Маркса, не увеличивают стоимость товара, а возмещаются после продажи товара из прибыли, созданной в процессе производства. К *дополнительным издержкам обращения* относятся затраты на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Этот вид издержек обращения является по существу затратами, связанными с продолжением процесса производства в сфере обращения. Входя в стоимость товара, они увеличивают ее и возмещаются после продажи товара из полученной суммы выручки. Дополнительными они являются потому, что дополняют чистые издержки (без них нельзя осуществить куплю-продажу товара), и потому, что они увеличивают стоимость товара. Современная экономическая теория не восприняла идею К. Маркса о подобном делении издержек производства. Современные теоретики исходят из того, что предприниматель от всех без исключения своих издержек, затрат денег на производство, ждет дохода, который был бы достаточен для устойчивого положения на рынке.

Альтернативные «явные» и «неявные» издержки

Большую часть издержек производства составляет использование производственных ресурсов. Если последние применяются в одном месте, то не могут использоваться в другом, так как обладают такими свойствами, как редкость и ограниченность. Например, деньги, израсходованные на покупку ломны для производства чугуна, не могут одновременно быть истрачены на производство мороженого. В результате, используя какой-нибудь ресурс определенным образом, мы теряем возможность использовать этот ресурс каким-нибудь другим образом.

В силу этого обстоятельства любое решение о производстве чего-либо вызывает необходимость отказа от использования тех же ресурсов для производства каких-то иных видов продукции. Таким образом, издержки представляют собой альтернативные издержки.

Альтернативные издержки — это издержки на производство товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности использования тех же ресурсов в других целях.

Чтобы выяснить, каким образом можно оценить альтернативные издержки, возьмем для примера Робинзона на необитаемом острове. Допустим, что около своей хижины он выращивает две культуры: картофель и кукурузу. Земельный участок ограничен: с одной стороны — океан, с другой — джунгли, с третьей — скалы, с четвертой — хижина Робинзона. Робинзон решает увеличить производство кукурузы. И сделать это он сможет только одним способом: увеличить площадь, отведенную под кукурузу, уменьшив площадь, занимаемую картофелем. Альтернативные издержки производства каждого последующего початка кукурузы в этом случае могут быть выражены в клубнях картофеля, которые Робинзон недополучил, используя картофельный земельный ресурс для выращивания кукурузы.

Но этот пример приведен для двух продуктов. А что делать, если их десятки, сотни, тысячи? Тогда на помощь приходят деньги, посредством которых соизмеряются все остальные товары.

Альтернативные издержки могут выступать как разница между прибылью, которую можно было бы получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов, и реально полученной прибылью.

Но не все затраты предпринимателя выступают как альтернативные издержки. При любом способе использования ресурсов издержки, которые несет производитель в безусловном порядке (например, регистрация предприятия, аренда и др.), не являются альтернативными. Эти неальтернативные издержки не участвуют в процессе экономического выбора.

В экономике альтернативные издержки не всегда принимают форму денежных расходов.

Например, производитель мороженого решил отдохнуть и купил путевки на Канарские острова. Расходы, которые он произвел из собственного кармана, выступают в качестве альтернативных издержек: ведь на эту сумму он (производитель) мог расширить производство мороженого (купить или арендовать помещение, закупить дополнительное сырье или оборудование) в том случае, если это производство принесет прибыль. Однако, отдыхая на Канарских островах, он не получает дохода от расширения производства, который мог бы получить, если бы не уехал и не использовал этот ресурс иначе. Недополученный или

не полученный им доход также включается в альтернативные издержки, хотя непосредственным денежным расходом не является (это не то, что он потратил из своего кармана, а то, что он в свой карман недополучил).

Таким образом, альтернативные издержки в экономике есть сумма альтернативных денежных расходов и неполученных денежных доходов.

В число альтернативных издержек, с которыми сталкиваются фирмы, входят выплаты рабочим, инвесторам, а также владельцам природных ресурсов. Все эти выплаты осуществляются с целью привлечь факторы производства, отвлекая их от альтернативных вариантов применения.

С точки зрения экономики альтернативные издержки можно разделить на две группы: «явные» и «неявные».

Явные издержки — это альтернативные издержки, которые принимают форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

В число явных издержек входят: заработная плата рабочих (денежный платеж рабочим как поставщикам фактора производства — рабочей силы); денежные затраты на покупку или оплата за аренду станков, машин, оборудования, зданий, сооружений (денежный платеж поставщикам капитала); оплата транспортных расходов; коммунальные платежи (свет, газ, вода); оплата услуг банков, страховых компаний; оплата поставщиков материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих).

Неявные издержки — это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, т.е. неоплачиваемые издержки.

Неявные издержки могут быть представлены как:

1. Денежные платежи, которые могла бы получить фирма при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов. Сюда можно отнести также недополученную прибыль («издержки упущенных возможностей»); заработную плату, которую мог бы получить предприниматель, работая где-нибудь в другом месте; процент на капитал, вложенный в ценные бумаги; рентные платежи на землю.

2. Нормальная прибыль как минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной отрасли деятельности.

Например, предприниматель, занятый выпуском авторучек, считает достаточным для себя получать нормальную прибыль 15% вложенного капитала. И если производство авторучек будет давать предпринимателю меньше нормальной прибыли, то он переместит свой капитал в отрасли, дающие хотя бы нормальную прибыль.

3. Для собственника капитала неявными издержками является прибыль, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в данное, а в какое-то иное дело (предприятие). Для крестьянина — собственника земли — такими неявными издержками будет арендная плата, которую он мог бы получить, сдав свою землю в аренду. Для предпринимателя (в том числе и человека, занимающегося обыкновенной трудовой деятельностью) в качестве неявных издержек будет выступать та заработная плата, которую он мог бы получить (за то же время), работая по найму на какой-либо фирме или предприятии.

Таким образом, в издержки производства западной экономической теорией включается доход предпринимателя (у Маркса он назывался средней прибылью на вложенный капитал). При этом такой доход рассматривается как плата за риск, которая вознаграждает предпринимателя и стимулирует его держать свои финансовые активы в пределах этого предприятия и не отвлекать их для иных целей.

Экономические и бухгалтерские издержки

Издержки производства, включающие нормальную или среднюю прибыль, представляют собой *экономические издержки*.

Экономическими или вмененными издержками в современной теории считают расходы фирмы, осуществленные в условиях принятия наилучшего хозяйственного решения по использованию ресурсов. Это тот идеал, к которому фирма должна стремиться. Безусловно, реальная картина формирования общих (валовых) издержек несколько иная, так как любой идеал является труднодостижимым.

Надо сказать, что экономические издержки не равнозначны тем, которыми оперирует бухгалтерский учет. В *бухгалтерские издержки* прибыль предпринимателя вообще не входит.

Издержки производства, которыми оперирует экономическая теория, по сравнению с бухгалтерским учетом отличается оценка внутренних издержек. Последние связаны с затратами, которые осуществляются за счет использования собственной продукции в производствен-

ном процессе. Например, часть выращенного урожая зерна используется на засев земельных площадей фирмы. Такое зерно фирма использует для внутренних нужд и его не оплачивает.

В бухгалтерском учете внутренние издержки учитываются по себестоимости. Но с позиций формирования цены выпущенного товара такого рода издержки должны оцениваться по рыночной цене этого ресурса.

Внутренние издержки — это связанные с использованием собственной продукции, которая превращается в ресурс дальнейшего производства фирмы.

Внешние издержки — это затраты денег, которые осуществляются для приобретения ресурсов, являющихся собственностью тех, кто не относится к владельцам фирмы.

Эти затраты станут доходами поставщиков ресурсов.

Издержки производства, которые осуществляются при производстве товара, могут классифицироваться не только в зависимости от того, какие ресурсы используются, будь то ресурсы фирмы или ресурсы, за которые пришлось заплатить. Возможна и другая классификация издержек.

Постоянные, переменные и общие издержки

Издержки, которые фирма несет при производстве заданного объема продукции, зависят от возможности изменения количества всех занятых ресурсов.

Постоянные издержки (*FC, fixed costs*) — это издержки, не зависящие в краткосрочном периоде от того, сколько фирма производит продукции. Они представляют собой издержки ее постоянных факторов производства.

Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного оборудования фирмы и должны быть поэтому оплачены, даже если фирма ничего не производит. Фирма может избежать издержек, связанных с ее постоянными факторами производства, только полностью прекратив свою деятельность. Постоянные издержки, которых нельзя избежать даже при прекращении деятельности, называются невозвратными издержками. Затраты на аренду помещения для офиса фирмы относятся к постоянным издержкам, которые не являются невозвратными, так как фирма может избежать этих затрат, прекратив свою деятельность. Но если фирма временно закрывается, она может уклониться от оплаты за любой переменный фактор производства.

Постоянные издержки включают также альтернативную стоимость финансового капитала, вложенного в оборудование. Величина этой стоимости равна сумме, за которую владельцы фирмы могли бы продать оборудование и выручку вложить в наиболее привлекательную область инвестирования (например, в фондовую биржу или на счет сбережений и т.д.).

Изобразим постоянные издержки графически (рис. 6.7). Из графика видно, что издержки в 250 единиц присущи любому объему производства (на графике объем производства Q от 0 до 10).

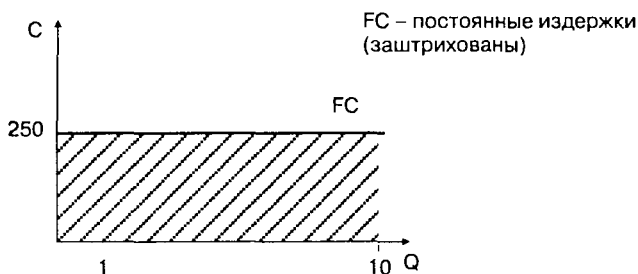


Рис. 6.7. График постоянных издержек

Переменные издержки (VC , *variable costs*) — это издержки, которые зависят от объема выпуска продукции фирмы. Они представляют собой издержки переменных факторов производства фирмы.

К ним относятся затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги и т.д. Большая часть переменных издержек, как правило, приходится на затраты труда и материалов. Так как затраты переменных факторов увеличиваются по мере роста выпуска продукции, то и переменные издержки растут с ростом выпуска (рис. 6.8).

Из графика мы видим, что волнистая линия, изображающая переменные издержки, с ростом производства (его объема) поднимается вверх. Это значит, что при увеличении производства переменные издержки растут:

а) вначале они растут пропорционально изменению объема производства (до достижения точки A);

б) затем достигается экономия переменных издержек при массовом производстве, и скорость их роста уменьшается (до достижения точки B);

Средние постоянные издержки (AFC) представляют собой отношение постоянных издержек (FC) к объему выпуска:

$$AFC = FC/Q.$$

Средние переменные издержки (AVC) представляют собой отношение переменных издержек (VC) к объему выпуска:

$$AVC = VC/Q.$$

Средние общие издержки (ATC) представляют собой отношение общих издержек (TC) к объему выпуска:

$$ATC = TC/Q = AVC + AFC,$$

так как $TC = VC + FC$.

Средние издержки используются при решении вопроса о том, производить ли данную продукцию вообще. В частности, если цена, представляющая собой средний доход на единицу выпускаемой продукции, меньше, чем AVC , то фирма уменьшит свои потери путем приостановки своей деятельности в краткосрочном периоде. Если цена ниже ATC , то фирма получает отрицательную экономическую прибыль и ей следует рассмотреть возможности окончательного закрытия. Графически это положение может быть изображено следующим образом (рис. 6.11).

Если средние издержки ниже рыночной цены, то фирма может работать рентабельно в границах объема производства Q_1 — Q_2 .

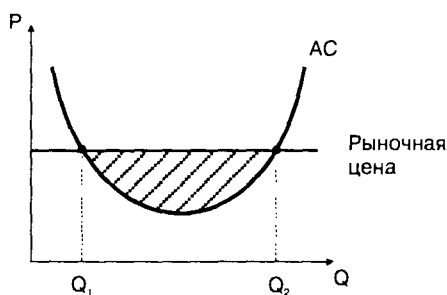


Рис. 6.11. Сравнение средних издержек с рыночной ценой

Предельные издержки производства и экономическое равновесие фирмы

Чтобы понять, является ли выгодным производство дополнительной единицы продукции, необходимо сравнить между собой последовавшее бы за этим изменение дохода с предельными издержками производства.

Предельные издержки (*MC, marginal costs*) — это издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции.

Иначе говоря, предельные издержки представляют собой увеличение *ТС*, на которое должна пойти фирма ради производства еще одной единицы продукции:

$$MC = \text{Изменения в } TC / \text{Изменения в } Q \quad (MC = \Delta TC / \Delta Q).$$

Концепция предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку она позволяет определить издержки, величину которых фирма может контролировать непосредственно. Точнее говоря, *MC* показывают издержки, которые фирме придется понести в случае производства последней единицы продукции, и одновременно — издержки, которые могут быть «сэкономлены» в случае сокращения объема производства на эту последнюю единицу.

Принятие решений относительно объема производства обычно носит предельный характер, т.е. решается вопрос о том, производить ли фирме на несколько единиц больше или на несколько единиц меньше продукции. Предельные издержки отражают изменения в издержках, которые повлечет за собой увеличение или уменьшение производства на одну единицу.

Таким образом, для определения стратегии фирмы очень важны предельные или дополнительные издержки (рис. 6.12).

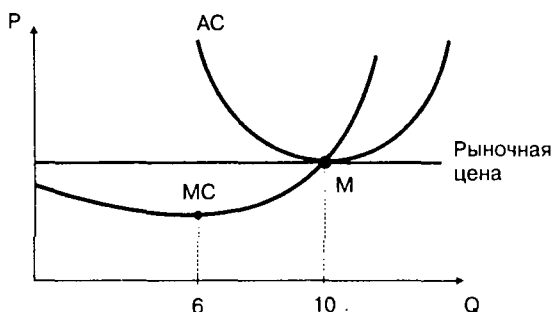


Рис. 6.12. Соотношение предельных и средних (единичных) издержек производства

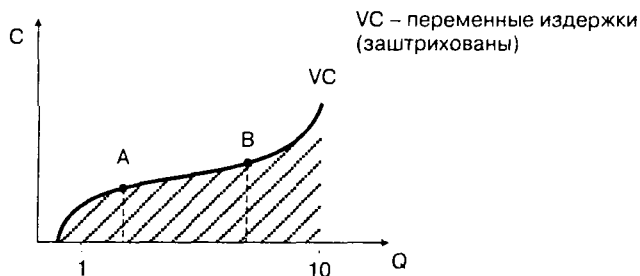


Рис. 6.8. График переменных издержек

в) третий период, отражающий изменение переменных издержек (движение вправо от точки *B*), характеризуется ростом переменных издержек из-за нарушения оптимальных размеров предприятия. Это возможно при увеличении транспортных расходов из-за возросших объемов привозимого сырья, объемов готовой продукции, которую необходимо отправить на склад, и т.д.

Если наложить друг на друга эти два графика, то получим новый график, отражающий общие, или валовые, издержки (*TC*, *total costs*), которые равны сумме постоянных и переменных издержек (рис. 6.9).

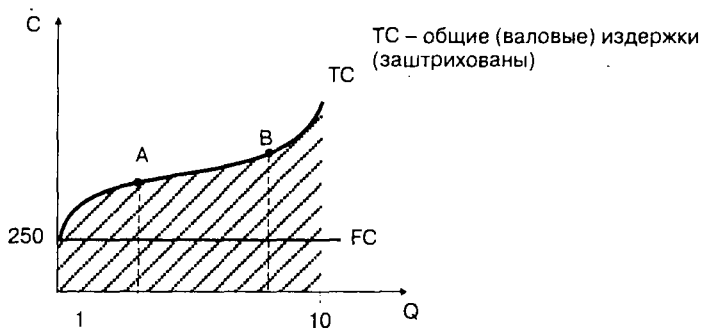


Рис. 6.9. График общих (валовых) издержек

Итак, **общие (валовые) издержки** на произведенное количество товара — это все издержки на данный момент времени, необходимые для производства того или иного товара.

Для того чтобы более четко определить возможные объемы производства, при которых фирма гарантирует себя от чрезмерного роста издержек производства, исследуется динамика средних издержек.

Понятие *средних издержек* (AC , *average costs*) содержится в «Капитале» К. Маркса. Маркс на базе этого вида издержек построил концепцию цен производства, средней нормы прибыли, приходящейся на капитал. Этот вид издержек существует и в бухгалтерии фирмы. Однако ее арсенал более объемный, в нем главенствующая роль принадлежит общим (валовым) издержкам, а также предельным издержкам. Анализ их динамики и структуры необходим для определения оптимального выбора объема производства, возможных границ движения издержек, при которых производство сохраняет выгодность.

Если валовые издержки отнести к количеству выпускаемой продукции (TC/Q), получим средние издержки. Их график приведен на рис. 6.10.

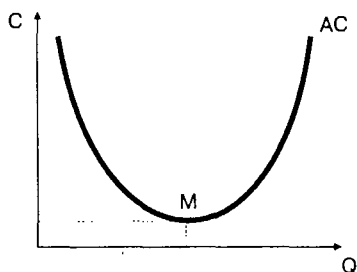


Рис. 6.10. График средних издержек

Именно такой вид кривой средних издержек определяется следующими обстоятельствами:

1) вначале, при движении слева направо, наблюдается большая доля постоянных издержек, которая уменьшается до точки M . Это происходит потому, что достигается эффект массового производства, когда постоянные издержки распределяются на больший объем продукции;

2) затем, при движении вправо от точки M , наступают трудности управления, растут транспортные расходы и т.д., переменные издержки растут, возрастают и средние издержки.

Для производителя далеко не безразличны не только валовые, но и средние издержки. Последние обычно используются для сравнения с ценой, которая всегда указывается в расчете на единицу продукции.

Различают средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC) и средние общие (ATC) издержки.

При чтении графика следует иметь в виду:

1) кривая AC находится выше кривой MC , так как средние издержки кроме переменных включают еще и постоянные издержки, т.е. составляют большую величину; предельные издержки же предполагают только прирост переменных издержек;

2) кривая AC находится правее кривой MC , так как в AC (средние издержки) переменные издержки входят целиком, а в MC (предельные издержки) — разница в переменных издержках при увеличении производства на единицу, т.е. прирост переменных издержек — меньшая величина по сравнению с общим объемом переменных издержек;

3) в рыночном хозяйстве прибыль капиталиста может входить в издержки, если она рассматривается как вознаграждение за управление производством или плата за риск. Из графика видно, что справа от точки M средние издержки при увеличении производства на единицу товара выше предельных. Но при производстве при переходе от 10-го к 11-му товару ситуация меняется, прирост предельных издержек становится выше средних издержек. Ясно, что производство тогда невыгодно, и фирме придется уйти с рынка. Поэтому точка M отражает пределы расширения производства.

Наибольшая выгода наращивать производство с 1-й по 6-ю единицу товара. В этих пределах наблюдается самая большая разница между средними издержками и предельными.

Таким образом, сравнение средних и предельных издержек производства — важная информация для управления фирмой, определяющая оптимальные размеры производства, в пределах которых фирма устойчиво получает доход. В точке M цена предложения (куда входит прибыль в качестве платы предпринимателю за риск) совпадает со средними и предельными издержками. Эта точка означает *равновесие фирмы*.

При движении от точки M вправо увеличение производства ведет к уменьшению прибыли, ибо на каждую единицу товара растут добавочные расходы. Поэтому точка M — это точка предела.

Выход вправо за точку M приводит к неустойчивости финансов фирмы, и в конце концов ее поведение будет определяться бегством из рыночных структур. В связи с этим делается понятным обозначение точки M как точки равновесия фирмы на рынке.

В современной рыночной экономике расчет эффективности производства предполагает сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Существует два способа определения наилучших объемов производства. Оба они строятся на сравнении предельного дохода и предельных издержек.

1-й способ — бухгалтерско-аналитический (табл. 6.1).

Таблица 6.1. Определение наилучших объемов производства

Количество Q	Цена P	Валовой доход $P \cdot Q$	Валовые издержки $ТС$	Прибыль гр. 3 – гр. 4	Предельный доход MR	Предельные издержки MC
1	2	3	4	5	6	7
0	144	0	256	-256	—	—
1	134	134	320	-186	134	64
2	124	248	340	-92	114	20
3	114	342	355	-13	94	15
4	104	416	368	+48	74	13
5	94	470	381	+89	54	13
6	84	504	400	+104	34	19
7	74	518	431	+87	14	31

Как определить предельные издержки MC при выпуске третьего товара? Чтобы ответить на этот вопрос, берем графу 4 с обозначением валовых издержек. С переходом со второго продукта на производство третьего издержки выросли ($355 - 340 = 15$). Это и есть предельные издержки, связанные с производством третьего товара.

Теперь рассмотрим принцип определения предельного дохода MR на производство (см. п. 3 настоящей главы), если оно увеличивается на предельно малую величину, т.е. на один продукт, допустим, при переходе выпуска от двух продуктов к третьему. Для анализа нам нужна графа 3, где отражен валовой доход. Разница валового дохода при выпуске трех продуктов по сравнению с выпуском двух изделий дает прирост валового дохода, т.е. предельный доход. Он составит: $342 - 248 = 94$.

Из данных табл. 6.1 самый выгодный объем производства при 6-й позиции, после нее уже предельные издержки превышают предельный доход, что явно неблагоприятно для фирмы. Значит, до 6-й позиции фирме выгодно производить товар, но сверх этой величины фирма производить его не должна.

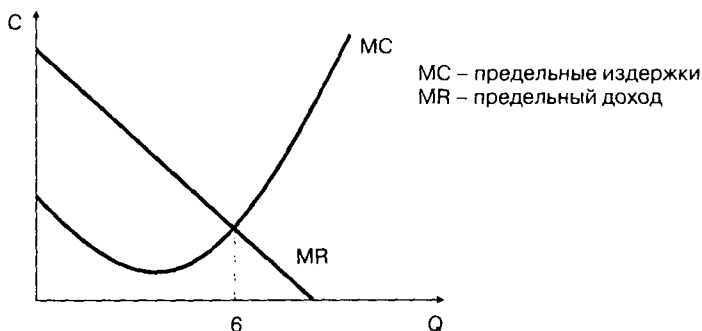


Рис. 6.13. Сравнение предельных издержек с предельным доходом

2-й способ — графический, строится на основе сравнения предельных издержек и предельного дохода (рис. 6.13).

Ориентиры для фирмы складываются следующим образом:

1) если предельный доход выше предельных издержек (при объеме до 6 единиц) можно расширять производство;

2) если предельный доход меньше предельных издержек (производство товаров свыше 6 единиц), производство невыгодно, его надо сворачивать.

Точка равновесия фирмы и максимальной прибыли достигается в случае равенства предельного дохода и предельных издержек.

Когда фирма достигла такого соотношения, она уже не станет увеличивать производство, выпуск станет стабильным, отсюда и название — равновесие фирмы. При этом следует иметь в виду, что сам предельный доход равен цене товара. Так получается потому, что увеличение предложения товара на предельно малую величину (единицу) дает прирост дохода, что прибавит к общей выручке цену одного товара. Значит, предельный доход приравнивается к цене товара.

Итак, равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции, когда она выбирает оптимальный выпуск продукции, предполагает следующее равенство:

$$P = MC + MR,$$

где P — цена товара; MC — его предельные издержки; MR — его предельный доход.

3. Выручка и прибыль фирмы. Принцип максимизации прибыли. Прибыль предприятия (фирмы)

В курсе микроэкономики, как правило, исходят из того, что основной целью функционирования фирмы является максимизация прибыли. Такое предположение является одной из базовых предпосылок традиционной, неоклассической теории фирмы.

В условиях рыночной экономики прибыль — это главный стимул и основной показатель эффективности работы любого предприятия. Прибыль является источником материального благосостояния членов трудового коллектива, социального и производственного развития. Поэтому каждый предприниматель, каждый трудовой коллектив будет стремиться к тому, чтобы всячески ее увеличить.

Различают три группы теорий прибыли:

1. Компенсаторы и функциональные теории прибыли, утверждающие, что прибыль есть вознаграждение предпринимателю за его услуги по координации и контролю многообразной деятельности фирмы, а также за риск, т.е. как доход от фактора предпринимательство.

2. Теории монопольной прибыли и прибыли рыночного дисбаланса утверждают, что прибыль может быть результатом удачи, везения, конкурентных преимуществ, рыночного дисбаланса и (или) недостаточно энергичной конкуренции. В реальной действительности рынки характеризуются, как правило, сложившимся неравновесием и на какой-то период одни предприниматели оказываются в более выгодном положении, чем другие, их конкуренты, что позволяет им получать монопольную прибыль.

3. Технологические и инновационные теории прибыли приписывают прибыль технически передовым методам производства, новым методам управления, маркетинга, финансирования и бухгалтерского учета, которые содействуют росту прибыли посредством оперативной экономии и инновационной продукции, которая позволяет получить доход, превышающий издержки. Так, Р. Барр писал, что прибыль рождается из новшеств и является вознаграждением, которое побуждает предпринимателя к постоянным нововведениям. Однако получение прибыли от нововведений не является долгим процессом, по мере распространения инноваций инновационные фирмы постепенно теряют свои первоначальные преимущества; усиливается конкуренция, в ответ на увеличение предложения падают цены и, следовательно, прибыль.

Различия между тремя группами теорий прибыли позволяют сделать вывод, что не существует одной причины или объяснения получения прибыли. на практике прибыль (как нормальная, так и экономическая) есть результирующая различных факторов влияния, включая успешное выполнение предпринимательской функции, предоставление покупателям продукции, отвечающей их требованиям, умелое обращение с неопределенностью, быстрое реагирование на возникающие на рынке изменения, получение монопольных преимуществ, технологическое превосходство, разработку и производство инновационной продукции.

В общем виде прибыль определяется как разница между суммарной выручкой и суммарными издержками.

Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими (внешними) издержками образует бухгалтерскую прибыль. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между выручкой и экономическими издержками (внешними и внутренними, включая в последние и нормальную прибыль предпринимателя) образует экономическую прибыль. Следовательно, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину внутренних издержек.

Бухгалтерская прибыль — это абсолютный показатель, фиксирующий наличие прибыли или убытков. Фирма может получать прибыль, выплачивать дивиденды, платить налоги, но экономическая прибыль может оказаться отрицательной. Это означает, что, вложив ресурсы в иные виды бизнеса, можно было бы получить большую прибыль. Бухгалтерская прибыль ничего не говорит о положении предприятия в сравнении с другими фирмами. Нормальная же прибыль свидетельствует о том, что бизнес идет не хуже, чем в среднем по экономике. Предприятие, у которого бухгалтерская прибыль равна нормальной, получает нулевую экономическую прибыль. Наличие же положительной экономической прибыли означает, что данное предприятие наилучшим образом распорядилось своими ресурсами. Таким образом, именно положительная экономическая прибыль — наиболее точный индикатор эффективности работы предприятия.

Под *нормальной прибылью* понимают минимальный уровень прибыльности, необходимый для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности.

Прибыль — это разница между суммарной выручкой ($TR = P \cdot Q$), или суммарным доходом, который получает фирма от продажи своей продукции, и суммарными экономическими издержками (TC), которые несет фирма для того, чтобы произвести эту продукцию.

$$\Pi = TR - TC = P \cdot Q - TC,$$

где P — цена единицы продукции; Q — количество продукции.

Доход предприятия и его виды

В экономической теории различают два вида дохода: во-первых, доход как понятие частнохозяйственное, т.е. на микроуровне. Сюда относятся доходы от работы по найму (трудовой доход), от предпринимательской деятельности, от собственности; во-вторых, доход как понятие народно-хозяйственное (национальный доход), т.е. на макроуровне.

Самое общее представление о доходе на микроуровне мы можем получить из следующего его определения.

Доход — это денежные средства, полученные в результате хозяйственной деятельности за определенный промежуток времени.

Это итог работы предприятия (фирмы), физического лица либо всего общества в денежном выражении (в рублях, долларах, марках и т.д.).

Классификация доходов производится по разным критериям. Если различать доходы в зависимости от субъекта присвоения (того, кто получает), то в этом случае доходы делятся на:

- доходы населения;
- доходы предприятия (фирмы);
- доходы государства;
- доходы общества (национальный доход).

Совокупность этих доходов определяет максимальный спрос общества. Далее, в зависимости от величины полученного и реально располагаемого дохода в доходах населения выделяют:

- номинальный доход — это общая сумма полученных денег;
- располагаемый или чистый доход — это остаток после выплаты налогов;
- реальный доход — чистый доход с поправкой на изменение цен.

При анализе доходов предприятия или фирмы обычно оперируют понятиями:

- валовой доход, который равен выручке от реализации всей продукции (в денежных единицах: рублях, долларах и т.д.);

- средний доход, рассчитываемый на единицу проданной продукции;

- предельный доход, который представляет собой приращение валового дохода от продажи дополнительной единицы продукции. Его рассчитывают как отношение прироста валового дохода к приросту количества продукции.

Таким образом, *валовой (или совокупный) доход* TR , получаемый фирмой, равен цене продукта (P), умноженной на количество проданных единиц (Q);

$$TR = P \cdot Q.$$

При несовершенной конкуренции цена продукта зависит от количества проданных единиц.

$$P = f(Q).$$

Следовательно, $TR = f(P, Q)$.

Доход записывается как TR , а не просто как R , потому что его размер зависит от объема выпуска продукции.

Предельный доход MR представляет собой его приращение ΔTR в результате увеличения выпуска продукции на 1 единицу ΔQ :

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

Средний доход AR представляет собой доход, получаемый от продажи 1 единицы продукции:

$$AR = \frac{TR}{Q}.$$

Заметим, что средний доход представляет собой просто цену единицы продукции:

$$AR = \frac{P \cdot Q}{Q} = P.$$

Различение валовых и предельных доходов имеет важное значение в связи с функционированием *закона убывающей доходности*. Суть этого закона в том, что дополнительно применяемые затраты одного фактора при неизменном количестве других факторов производства дают все меньший объем дополнительной продукции и, следовательно, валового дохода.

Динамика валового дохода фирмы может быть представлена графически (рис. 6.14).

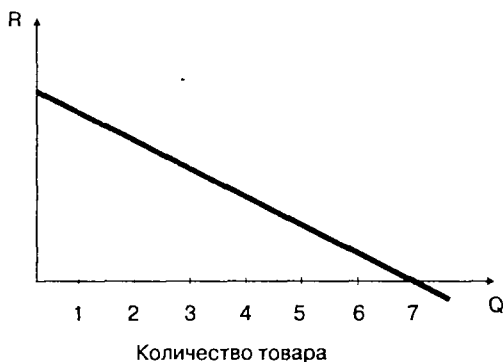


Рис. 6.14. Динамика валового дохода фирмы

График предельного дохода легко определить на основе графика динамики валового дохода фирмы.

Предельный доход после 7-й позиции товара отрицательный, ибо увеличение Q ведет к уменьшению валового дохода.

В условиях насыщенного рынка предельный доход обычно меньше цены. Это связано с тем, что увеличение предложения товара приводит к уменьшению рыночной цены.

Относительную величину доходов фирмы (предприятия) характеризуют: норма прибыли (отношение прибыли к издержкам производства) и рентабельность (отношение прибыли к стоимости основных и оборотных фондов).

Доход, полученный предприятием от продажи изготовленного продукта, распределяется в определенной зависимости от факторов производства. Заработная плата образуется в зависимости от величины вложенного труда, рента — от стоимости используемого земельного участка, прибыль и процент — от размера используемого капитала. Все эти формы факторных доходов выступают в рыночной экономике как цены факторов производства.

Принцип максимизации прибыли

Существует два подхода к поиску объема производства, при котором прибыль фирмы достигает своего максимума.

Первый подход «полные издержки — совокупный доход» заключается в сравнении валового дохода и валовых издержек. Малые фирмы, не имеющие крупных бухгалтерских подразделений, часто именно так и поступают. В данном случае бухгалтер чисто опытным путем переби-

рает соотношения издержек и доходов при разных объемах производства и останавливается на том из них, который обеспечивает наилучший результат.

Более точным способом определения оптимального объема производства, обеспечивающего получение максимальной прибыли, является «предельный подход».

Необходимым условием максимизации прибыли является выполнение следующего равенства (первая производная функции прибыли ($P=TR - TC$) должна быть равна нулю):

$$\frac{\Delta P}{\Delta Q} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} - \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = 0,$$

а поскольку

$$\Delta TR/\Delta Q = MR, \Delta TC/\Delta Q = MC,$$

$$\text{то } \Delta P/\Delta Q = MR - MC = 0 \Rightarrow MR = MC.$$

Экономический смысл данного выражения заключается в следующем. Если добавочная выручка от производства дополнительной продукции превышает добавочные издержки ($MR > MC$), то, увеличив выпуск, можно повысить прибыль. Напротив, если издержки, связанные с выпуском еще одной единицы продукции, выше приносимого за счет ее реализации дохода ($MR < MC$), то, произведя соответствующую единицу товара, фирма лишь сокращает свою прибыль или увеличивает убытки. *И только когда предельный доход равен предельным издержкам ($MR = MC$), невозможно увеличить прибыль, изменяя объем выпуска. Следовательно, именно при таком объеме производства прибыль фирмы достигает своего максимума.*

Правило $MR = MC$ справедливо для любого типа фирм — как конкурентных, так и неконкурентных.

В условиях совершенной конкуренции цель деятельности фирмы объективно предопределена. Чтобы не оказаться вытесненной с рынка, фирма должна всю свою деятельность ориентировать на максимизацию прибыли. Фирмы, максимизирующие прибыль, спустя некоторое время могут умножить свой капитал и устойчиво развиваться, используя механизмы самофинансирования и покупки других фирм. Что же касается фирм, преследующих иные цели, нежели прибыль, то они могут иметь в лучшем случае меньшую прибыль, чем первые, что сократит их инвестиционный потенциал; в ряде случаев они могут, неся

финансовые потери, вообще оказаться вытесненными из мира бизнеса. Таким образом, по истечении некоторого времени выжившими в конкурентной борьбе окажутся лишь те фирмы, которые руководствуются в своей деятельности мотивом максимизации прибыли. Однако данная цель характерна не для всех типов предприятий, а только для тех, которые являются:

1. Частными, т.е. негосударственными. Государственные органы, создавая предприятия, преследуют, как правило, цели, отличные от максимизации прибыли.

2. Коммерческими, ориентированными на получение экономических выгод. Некоммерческие организации, созданные для удовлетворения каких-либо общественных нужд, по законодательству не имеют право распределять между собственниками денежные суммы, образовавшиеся за счет превышения доходов над расходами.

3. Фирмами, собственность на капитал которых не принадлежит трудовым коллективам. Трудовые коллективы, являясь собственниками фирмы, заинтересованы не только в увеличении прибыли, но в равной мере и в увеличении зарплаты.

4. Фирмами, в которых собственники либо сами управляют фирмой, либо способны заставить наемных менеджеров управлять предприятием в своих интересах.

При условии совершенной конкуренции кривая спроса каждой фирмы имеет горизонтальный вид, а это означает, что любой объем продукции конкурентная фирма будет продавать по одной и той же цене. Особенностью конкурентных фирм является то, что их предельный доход всегда равен цене единицы товара ($MR = P$), поскольку цена товара не зависит от объема выпускаемой фирмой продукции, каждая последующая единица выпуска приносит одинаковый доход, равный цене этой единицы. Поэтому для конкурентной фирмы условие максимизации прибыли принимает вид $P = MC$.

Отсюда *принцип (правило) максимизации прибыли* на конкурентных рынках означает, что предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене. Поэтому, согласно теории предельной производительности, каждому фактору производства полагается тот доход, который он создает.

Распределение всех доходов можно было бы назвать в известном смысле справедливым, если бы первоначальное распределение факто-

ров производства характеризовалось равенством, одинаковой оплатой каждого фактора и господством совершенной конкуренции. Однако в условиях современной рыночной экономики нет ни того, ни другого, ни третьего. Распределение ресурсов характеризуется значительным неравенством; каждый фактор оплачивается по-разному (труд — заработной платой, земля — рентой, капитал — процентом, предпринимательская способность — прибылью) и подчиняется разным законам распределения. Рынки факторов производства весьма далеки от условий совершенной конкуренции.

Выводы

1. Производство — это процесс не только изготовления материальных благ, но и использования факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов и предпринимательства), информации, экологического фактора.

2. Фактор производства — это особо важный элемент или объект, который оказывает решающее воздействие на возможность и результат производства. Факторы производства обладают взаимозаменяемостью. Последняя обусловлена не только ограниченностью, но и эффективностью их использования.

3. Производственная функция характеризует зависимость объема производства от использования факторов производства (определенного их набора). Модификацией производственной функции является изокванта и изокоста. Наложение графиков изокванты и изокосты обеспечивает принятие гибкого решения при минимуме затрат в производстве.

4. Зависимость прироста объема производства от увеличения использования производственных факторов характеризуется положительным эффектом масштаба (выпуск продукции растет), неизменным эффектом масштаба (размер фирмы не влияет на продуктивность используемых факторов) и отрицательным эффектом масштаба (при увеличении использования факторов объем выпуска продукции может увеличиваться в меньших размерах, чем объем факторов).

5. В результате соединения факторов производства создается определенная масса продуктов, которая характеризуется совокупным продуктом (TP), средним продуктом (AP), предельным продуктом (MP). Тенденция к сокращению предельного продукта описывается законом убывающей отдачи или убывающей предельной производительности. Производительность труда определяется отношением объема продукции к затратам труда.

6. Производство осуществляется на отдельном предприятии (как правило, однопрофильное производство) и фирме (многопрофильное производство). Фирмы различаются по ассортименту выпускаемой продукции, по сферам приложения капитала, по формам собственности и по объему производства или количеству занятых работников.

7. Предприятия в своей деятельности несут расходы (издержки производства и издержки обращения). Виды издержек производства чрезвычайно многообразны — это и издержки общества и издержки предприятия; альтернативные издержки, явные и неявные; экономические и бухгалтерские: постоянные, переменные и общие (валовые), средние и предельные издержки. Сравнение средних и предельных издержек — важная информация для управления фирмой, определения ее устойчивого, равновесного положения.

8. Равновесие фирмы достигается в точке совпадения цены предложения, средних и предельных издержек или в случае равенства предельного дохода и предельных издержек.

9. Результатом деятельности фирмы (предприятия) является выручка (валовой доход) и прибыль. Существуют три группы теорий прибыли (компенсаторные и функциональные, монопольной прибыли и рыночного дисбаланса, технологические и инновационные), которые по-разному объясняют природу прибыли. В хозяйственной практике прибыль определяют как разницу между суммарной выручкой и суммарными издержками. Различают нормальную, экономическую и бухгалтерскую прибыль. Доход предприятия выступает в виде валового, среднего и предельного доходов.

10. Основная цель предприятия в рыночных условиях — максимизация прибыли. Правило максимизации прибыли гласит, что предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене.

Термины и понятия

Фактор производства: личный и вещественный, земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность, информация, экологический и др.

Капитал: основной и оборотный, физический

Товарные запасы

Труд

Человеческий капитал

Рабочее время

Предпринимательская деятельность и способность

Взаимозаменяемость факторов производства

Производственная функция

Изокванта. Карта изоквант

Изокоста

Агрегатная функция Дугласа и Солоу

Теория человеческих отношений

Эффект масштаба: положительный, неизменный и отрицательный

Совокупный (TP), средний (AP) и предельный (MP) продукты

Производительность труда

Законы убывающей отдачи

Закон предельной производительности

Фирма: государственная и частная (единоличная, товарищество, акционерное общество): мелкая, средняя и крупная.

Издержки производства: общество и предприятие, альтернативные, явные и неявные, экономические и бухгалтерские, валовые, средние и предельные, постоянные и переменные

Издержки обращения: основные и дополнительные

Экономическое равновесие фирмы

Доход (выручка): валовой, средний и предельный

Прибыль: нормальная, экономическая и бухгалтерская

Теории прибыли: компенсаторные и функциональные, монопольной прибыли и рыночного дисбаланса, технологические и инновационные

Принцип (правило) максимизации прибыли

Вопросы для самопроверки

1. Можете ли вы изложить современную классификацию предприятий (фирм)?

2. Какие вы можете назвать достоинства и недостатки основных организационно-правовых форм предприятий?

3. Расскажите о двух подходах в экономической теории к анализу издержек производства.

4. Охарактеризуйте производство и его основные факторы.

5. Какое из определений фирмы является наиболее полным:

а) фирма — это организация под единым управлением, учрежденная в целях принесения прибыли ее собственникам посредством предложения на рынке одного или нескольких товаров и услуг;

б) фирма — это хозяйственная единица коллективного характера, обладающая всей полнотой прав для заключения контрактов, обеспечивающих все стороны ее деятельности;

в) фирма — это организационно-экономическая система, с помощью которой осуществляются производственные процессы по созданию товаров и услуг с целью дальнейшей их продажи.

6. Студент во время каникул может заработать 500 руб. или пойти на курсы английского языка. Выбрав курсы английского языка, студент составил смету расходов:

Плата за обучение — 200 руб.

Плата за учебники на курсах — 30 руб.

Транспортные расходы — 40 руб.

Расходы на питание — 300 руб.

Чему будут равны альтернативные издержки?

7. Сравнивая кривые на графике, можно сделать вывод, что:

а) с ростом объема продукции рост затрат ускоряется;

б) с ростом объема продукции рост затрат замедляется;

в) затраты на производство продукции не зависят от объема;

г) затраты на производство продукции изменяются пропорционально росту объема.

8. Совокупный доход предприятия составляет 600 тыс. ден. ед. Предприятие платит зарплату работникам 300 тыс. ден. ед. Кроме того, затраты на сырье и материалы составляют 100 тыс. ден. ед., неявные издержки предприятия составляют 150 тыс. ден. ед. Определите бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль предприятия.

9. Какое из следующих утверждений является правильным:

а) Бухгалтерская прибыль — Неявные издержки = Экономическая прибыль;

б) Экономическая прибыль — Бухгалтерская прибыль = Явные издержки;

в) Экономическая прибыль — Неявные издержки = Бухгалтерская прибыль;

г) Явные издержки + Неявные издержки = Бухгалтерские издержки.

10. Охарактеризуйте эффект масштаба. Какое он имеет значение для хозяйственной практики?

11. Что такое производительность труда, как она определяется и в чем смысл закона убывающей производительности?

12. Верны ли утверждения:

а) максимизация прибыли обозначает минимизацию общих издержек на единицу выпуска продукции (да, нет);

б) если цена равна средним переменным издержкам, то в краткосрочном периоде фирма должна прекратить свою деятельность (да, нет);

в) равновесие отрасли в долгосрочном периоде устанавливается при условии, что происходит ликвидация экономической прибыли у всех фирм, занятых в отрасли (да, нет);

г) если для олигополиста цена оказывается меньше средних издержек, ему следует уйти из отрасли (да, нет)?

Глава 7. Конкуренция и рыночная власть. Антимонопольное регулирование

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции. Конкуренция — это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других. Конкуренция — это динамический, ускоряющий движение процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами. Конкуренция — это элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие рыночных субъектов в производстве и сбыте продукции, а также в сфере приложения капитала.

1. Конкуренция: понятие и виды. Эффективность конкурентных рынков

Конкуренция (от латинского «conspicere» — сталкиваться) означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров.

В рыночной экономике такое столкновение неизбежно, ибо оно порождается следующими объективными условиями:

- наличием множества равноправных рыночных субъектов;
- полной экономической обособленностью каждого из них;
- зависимостью рыночных субъектов от конъюнктуры рынка;
- противоборством со всеми другими рыночными субъектами за

удовлетворение покупательского спроса.

Конкурентная борьба за экономическое процветание и выживание есть экономический закон рыночного хозяйства. Это борьба среди продавцов, среди покупателей, между продавцами и покупателями. Продавцы хотят продать свои продукты подороже, но конкуренция вынуждает их сбывать свою продукцию дешевле, чтобы стимулировать покупательский спрос. Иногда на рынке применяется демпинг — продажа товаров

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

Конкуренция — двигатель экономического прогресса. Это объясняется тем, что рыночное соперничество приводит к успеху в том случае, если предприниматель заботится не только о сохранении, но и расширении своего производства, для чего стремится усовершенствовать технику и организацию, повышает качество товаров, снижает затраты на производство единицы продукции и тем самым имеет возможность снизить цены, расширяет ассортимент товаров, улучшает торговое и послеторговое обслуживание покупателей. Именно этот фактор позволил лауреату Нобелевской премии (1974) Фридриху фон Хайеку сказать, что общества, полагающиеся на конкуренцию, успешнее других достигают своих целей и что именно конкуренция показывает, как можно эффективнее производить вещи. Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов, предотвращает диктат производителей по отношению к потребителю. В этом несомненная положительная роль конкуренции в общественном развитии и эффективность конкурентных рынков.

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

По Смиту, сущность конкурентного поведения производителей составляло «честное» — без сговора — соперничество производителей посредством, как правило, ценового давления на конкурентов. Не соперничество в установлении цены, а отсутствие возможности влиять на цену является ключевым моментом в современной трактовке понятия конкуренции. Йозеф Шумпетер утверждал, что по крайней мере с точки зрения экономического роста конкуренция представляет собой соперничество старого с новым: новые товары, новые технологии, новые источники обеспечения потребностей, новые типы организации.

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

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

Сущность конкуренции проявляется в ее функциях:

- обеспечение нацеленности производителя на запросы потребителя, без чего нельзя получить прибыль;
- стимулирование роста эффективности производства, обеспечивающее «выживание» производителей;
- дифференциация товаропроизводителей (одни выигрывают, другие остаются при своем, третьи — разоряются);
- давление на производство, распределение ресурсов между отраслями народного хозяйства в соответствии со спросом и нормой прибыли;
- ликвидация неконкурентоспособных предприятий (их продажа с молотка, слияние, преобразование и т.д.);
- стимулирование снижения цен и повышения качества товаров.

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

- внедрения, освоения новой продукции. Для этой фазы характерны незначительные объемы продаж и высокие цены на выпускаемую продукцию;
- роста, когда происходит увеличение объемов производства, рост спроса, сохранение высоких цен;
- зрелости, когда объем производства продукции достигает максимума, наступает насыщение спроса, замедление темпов роста, происходит обострение конкуренции и понижение цен;

• старения — заключительная. На этой фазе спрос на продукцию снижается до минимума, объем выпуска уменьшается, уровень конкурентной борьбы затухает, большая часть продукции снимается с производства и начинается ее замена новой.

Виды конкуренции

Различают конкуренцию:

- 1) функциональную (это конкуренция определенного товара);
- 2) видовую (по цене и качеству);
- 3) межфирменную (среди отдельных предприятий, фирм);
- 4) внутриотраслевую и межотраслевую, механизм которых достаточно подробно исследован К. Марксом в томе III «Капитала».

В зависимости от соотношения между количеством производителей и количеством потребителей различают следующие виды конкурентных структур:

а) большое количество самостоятельных производителей некоторого однородного товара и масса обособленных потребителей данного товара. Структура связей такова, что каждый потребитель, в принципе, может купить товар у любого производителя, сообразуясь с собственной оценкой полезности товара, его ценой и собственными возможностями приобретения данного товара. Каждый производитель может продать товар любому потребителю, сообразуясь только с собственной выгодой. Ни один из потребителей не приобретает какую-либо существенную долю общего спроса. Данная структура рынка называется *полиполией* и порождает так называемую совершенную конкуренцию.

Совершенная конкуренция означает такое состояние рынка, когда влияние каждого участника экономического процесса на общую ситуацию настолько мало, что им можно пренебречь. Совершенная конкуренция — абстракция, в реальной жизни имеют место элементы «несовершенства» конкуренции. Поэтому неоклассическая школа (А. Маршалл, Л. Вальрас), основывая свои выводы на совершенной конкуренции, потеряла свое значение;

б) огромное число обособленных потребителей и малое количество производителей, каждый из которых может удовлетворить значительную долю общего спроса. Такая структура называется *олигополией* и порождает так называемую несовершенную конкуренцию. Предельным случаем данной структуры, когда массе потребителей противостоит единственный производитель, способный удовлетворить общий спрос всех потребителей, является *монополия*. В случае, когда рынок представлен относительно большим числом производителей, предла-

гающих гетерогенную (разнородную) продукцию, то говорят о монополистической конкуренции;

в) единственный потребитель товара и множество самостоятельных производителей. При этом единый потребитель приобретает весь объем предложения товара, который поставляется всем множеством производителей. Данная структура порождает особый тип несовершенной конкуренции, называемый *монопсонией* (монополия спроса);

г) структура взаимосвязей, где единому потребителю противопоставляется единственный производитель (двусторонняя монополия), вообще не является конкурентной, но также не является и рыночной.

Основные черты различных конкурентных структур представлены в табл. 7.1.

Таблица 7.1. Основные черты сходства и отличия различных рыночных конкурентных структур

Основные характеристики рынка	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Чистая монополия
Число фирм в отрасли	Очень велико (стремится к бесконечности)	Велико	Одна
Самостоятельность политики	Фирмы действуют самостоятельно, так как предсказать реакцию конкурентов невозможно		Фирма действует самостоятельно, так как ей не с кем считаться
Барьеры для вступления в отрасль новых производителей	Отсутствуют	Слабые	Непреодолимые
Эластичность спроса на продукцию отрасли	Небольшая	Средняя	Наименьшая
Получение фирмой экономической прибыли	В долгосрочном периоде экономической прибыли нет		Фирма может постоянно получать экономическую прибыль
Соотношение цены и предельных издержек	Цена равна предельным издержкам ($P = MC$)	Цена превышает предельные издержки ($P > MC$)	

Конкуренцию можно условно разделить на добросовестную и недобросовестную.

Основные методы добросовестной конкуренции:

- повышение качества продукции,
- снижение цен («война цен»),
- реклама,
- развитие до- и послепродажного обслуживания,
- создание новых товаров и услуг и использование достижений

НТР и т.д.

Основные методы недобросовестной конкуренции:

- экономический (промышленный шпионаж);
- подделка продукции конкурентов;
- подкуп и шантаж;
- обман потребителей;
- махинации с деловой отчетностью;
- валютные махинации;
- сокрытие дефектов и т.д.

Совершенная конкуренция помогает распределить ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей. Это обеспечивается при условии, когда $P = MC$. А так как $MR = MC$, а $AR = P$ (см. п. 3 гл. 6), то $P = AR = MR$. Фирма максимизирует прибыль в т. E кривых предельной выручки MR и предельных издержек MC . Данное положение означает, что фирмы будут производить максимально возможное количество продукции до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене, за которую его удалось купить. При этом достигается не только высокая эффективность распределения ресурсов, но и максимальная производственная эффективность (рис. 7.1).

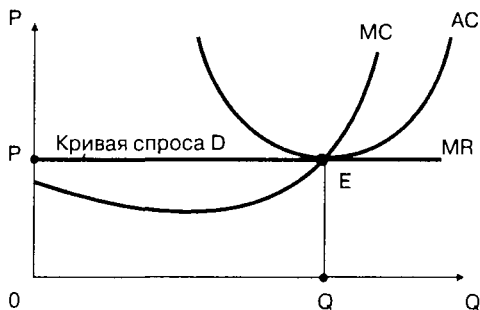


Рис. 7.1. Положение равновесия конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

Основным критерием оценки того или иного действия, как эффективного так и неэффективного, является *критерий Калдора—Хикса*. Согласно этому критерию, экономическое действие является эффективным, если положительные результаты от него в виде потребительского излишка и прибыли производителей превышают его возможные отрицательные результаты.

Совершенная конкуренция заставляет фирмы производить продукцию с минимальными средними издержками и продавать ее за цену, соответствующую этим издержкам. Графически это означает, что кривая средних издержек только касается кривой спроса. В условиях совершенной конкуренции цена спроса является для фирмы заданной величиной. Фирма может продать по этой цене любое количество товара. Кривая спроса с точки зрения фирмы выглядит как кривая рыночной цены или MR (см. рис. 7.1). Если бы издержки на производство единицы продукции были выше цены ($AC > P$), то любая продукция была бы экономически убыточной, и фирмы вынуждены были бы покинуть данную отрасль. Если бы средние издержки были ниже кривой спроса и соответственно цены ($AC < P$), это означало бы, что кривая средних издержек пересекла кривую спроса и образовался некий объем производства, приносящий сверхприбыль. Приток новых фирм рано или поздно свел бы эту прибыль на нет. Таким образом, кривые только касаются друг друга, что и создает ситуацию длительного равновесия: ни прибыли, ни убытков.

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

2. Монополия и олигополия. Рыночная власть

Выход в свет работ «Теория монополистической конкуренции» (Эдуард Чемберлин, 1933) и «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (Джоан Робинсон, 1933), где были исследованы новые условия рынка, позволили говорить о несовершенной конкуренции.

Последняя предполагает функционирование на рынке одной или нескольких крупных фирм, производящих основную массу определенного товара. Она проявляется в виде монополии (один продавец) и монополии (один покупатель), когда отдельный рыночный субъект занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного товара. Определяющим при этом являются не размеры предприятия, а его доля в объеме рынка. Существуют три модели несовершенной конкуренции: монополии, олигополии, дифференциации продуктов или монополистической конкуренции.

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

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

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

- *искусственная монополия*, сосредоточивающая в отдельных руках производство и рынок сбыта какого-либо продукта. Она имеет случайную, устойчивую и всеобщую формы. *Случайная форма* возникает неожиданно, когда появляется исключительная возможность производить и продавать товар при лучших условиях производства и при временном благоприятном соотношении спроса и предложения. *Устойчивая монополия* возникает у крупнейших предприятий с захватом рынков сбыта в конце XX в. Известны такие формы устойчивых монополий, как пулы, ринги, картели, синдикаты, тресты. Эти монополии возникали в какой-либо одной отрасли хозяйства. Однако появление в одной отрасли избыточного капитала, неспособного приносить высокую прибыль, привело к образо-

ванию устойчивых монополий в различных отраслях (комбинированные тресты, концерны, конгломераты). *Всеобщая форма монополий* появилась во второй половине нынешнего столетия, когда на большинстве рынков объединения предпринимателей совместно или с помощью государства становятся основными либо покупателями, либо продавцами.

Появление монополий явилось результатом *концентрации производства* (укрупнения производства за счет дополнительно вовлекаемого капитала) и *централизации производства* (слияния мелких и средних предприятий в единое крупное). Это слияние может происходить по-разному: либо путем поглощения в процессе конкурентной борьбы одним предприятием других (а именно скупки за бесценок предприятий разорившихся конкурентов), либо путем создания акционерных обществ. Свободная конкуренция достигла своего расцвета к 50—70-м годам XIX столетия, монополии в то время только зарождались, были очень непрочны и быстро распадались. В период промышленного подъема 1895—1910 гг. и кризиса 1900—1903 гг. монополия становится основой всей хозяйственной жизни крупных государств.

Как экономическое явление монополии были известны давно. Они существовали и в древнем мире, и при феодализме, причем выражали обладание каким-либо исключительным экономическим преимуществом в данной системе хозяйствования. Но в те времена они были не типичным явлением, а просто исключением. В XX столетии они получили широкое распространение. С появлением монополий конкурентная борьба ведется между монополиями и аутсайдерами (предприятиями, не входящими в монополистические объединения), а также внутри монополий.

Методы и способы борьбы монополий на рынке

Характер борьбы внутри монополий определяется формой монополии, будь это картель, синдикат, трест или концерн. *Картель* — это монополистический союз, в основе которого лежит соглашение, устанавливающее для всех участников союза объем производства, цены, долю каждого на рынке, разграничение рынков сбыта и т.д. при сохранении их хозяйственной самостоятельности. Внутри картелей конкурентная борьба сводится к следующим моментам. Так как в картель могут входить предприятия с различным техническим развитием, то среди них происходит борьба за применение тех или иных технических усовершенствований. Когда лидеры объединения получают львиную

долю всех прибылей, они до известной степени утрачивают побудительные мотивы к техническому прогрессу. Они стараются не допускать технических нововведений на предприятиях участников данного картеля. Слабые участники этого союза не хотят удовлетворяться меньшей прибылью. Они сговариваются и, вопреки давлению воротил монополии, добиваются на своих предприятиях повышения производительности труда за счет внедрения новых технологических процессов, изобретений и усовершенствований. Борьба за установление цен на продаваемые участниками картеля товары ведется систематически. Часто более сильные участники картеля в погоне за повышением прибыли идут на снижение цен путем увеличения количества продаваемых товаров. Менее мощные участники, у которых издержки производства выше, добиваются повышения устанавливаемых картельным соглашением цен.

Объектом острой борьбы внутри картелей являются квоты. *Квота* — это доля участника картеля в общем производстве и сбыте данного объединения. По сути дела квота представляет собой долю в прибылях, получаемых картелем. Каждое предприятие получает квоту соразмерно с его производственной мощностью и соответственно долю в прибылях. Чем выше квота, тем выше доля в прибылях. Борьба за квоту ведется все время, начиная с организации картеля. Участники картеля требуют пересмотра квот, так как соотношение сил участников картеля меняется. Одни ослабевают, другие, наоборот, усиливаются, но все хотят иметь крупную квоту. Усиливающиеся участники требуют пересмотра квот в свою пользу, ослабевшие — сохранения прежнего порядка. Борьба идет и за установление периода действия соглашения о квотах, величину штрафа, увеличение квоты и т.д. Ведется борьба и за рынок. Каждый из них хочет получить наиболее выгодный.

В *синдикатах* также идет борьба за техническое совершенство, за квоту. Синдикат не уничтожает самостоятельности объединенных предприятий в области производства, но, в отличие от картеля, обеспечивает концентрацию сбыта продукции и закупки сырья для участников соглашения. Лишая участников права непосредственно вести борьбу на рынке, синдикат вызывает тем большее напряжение их усилий к тому, чтобы превзойти друг друга в области производства. А это в конечном счете приводит к тому, что по истечении известного периода времени квоты участников синдиката приходят в противоречие с новым соотношением сил, что приводит к обострению борьбы и может взорвать синдикат.

Синдикат может ограничивать количество продаваемых товаров для того, чтобы держать рынок в состоянии товарного голода и вздуть цены. Примером может служить синдикат «Продаст», который выплачивал премии за невыполнение квот и штрафовал тех, которые производили металл сверх квоты.

Внутри трестов борьба несколько отличается. *Трест* — это такая форма монополий, при которой все объединяющиеся фирмы теряют свою коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению. Так как участники объединения превращаются в акционеров треста, то они имеют возможность продать свои акции. И в тресте зачастую идет борьба за овладение контрольным пакетом акций, т.е. за «контроль» над трестом. В трестах ведется борьба за наиболее влиятельные посты в правлениях, за распределение прибылей. Так что проводимые иногда в трестах «реорганизации» означают не что иное как захват господствующего положения в тресте новой группы крупнейших акционеров и вытеснение ранее главенствовавшей группы.

Концерн — это форма монополистических объединений, характеризующаяся единством собственности фирм различных производств и контроля за их деятельностью. В концернах главной формой борьбы являются схватки за овладение контрольными пакетами акций и за контроль над наиболее выгодными предприятиями, за сферы влияния в тех или иных отраслях. Так что конкурентная борьба в трестах и концернах довольно сходна.

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

Таким образом, сопротивление и давление монополий-потребителей может ограничить произвол монополий-производителей в уста-

новлении цен. Еще более эффективное воздействие на монопольные цены оказывает в ряде случаев конкурентная борьба в форме так называемой борьбы субститутов, или товаров-заменителей, с товарами, ставшими объектами монополий. Так, например, потребность в топливе может быть удовлетворена углем, нефтью, электроэнергией, газом и т.д. Если какой-нибудь из видов топлива становится объектом монополии и цена на него растет, то усиливается конкуренция со стороны других видов топлива. Аналогичным образом могут конкурировать друг с другом различные строительные материалы (железо, камень и т.д.), цветные металлы (медь и алюминий), виды транспорта (трамвай, автобус, метро, железная дорога, автомобиль, самолет) и т.д. Поэтому монополизация одного или даже части товаров, удовлетворяющих данную потребность, лишь обостряет конкуренцию с ними со стороны соответствующих немонополизированных товаров.

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

Методы и средства ведения конкурентной борьбы монополий следующие:

- 1) лишение сырья, материалов — один из важнейших приемов для принуждения к вступлению в картель;
- 2) лишение рабочих рук посредством «альянсов», т.е. договоров предпринимателей с рабочими союзами;
- 3) лишение подвоза;

- 4) лишение сбыта;
- 5) договор с покупателем о ведении торговых сношений исключительно с картелями;
- 6) планомерное сбивание цен (для разорения «посторонних», т.е. предприятий, не подчиняющихся монополистам; расходуется миллионы на то, чтобы известное время продавать ниже себестоимости);
- 7) лишение кредита, объявление бойкота. Сюда же следует отнести скупку земельных участков, на которых стоят предприятия конкурентов, скупку акций, патентов, подкуп нужных лиц, давление на конкурентов через государственные органы и т.д.

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

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

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

Появление монополий обусловлено возникновением экономических выгод, которые они получают в результате установления монополично высоких цен на свою продукцию и монополично низких цен на покупаемую ими продукцию (например, сырье и др.).

Монопольная цена — это особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше или ниже конкурентной в целях получения монопольного дохода в форме монопольной сверхприбыли.

Эта форма дохода есть экономическая реализация господства монополистов на рынке. своего рода «дань», которой они облагают население и других предпринимателей.

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

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

Монополия и монополия — это крайние случаи несовершенной конкуренции. Чаще встречается *олигополия* (от греч. «олигос» — немногий, «полео» — пролаю) — основная масса товаров сосредоточена у нескольких крупных продавцов и олигополия (от греч. «олигос» — малочисленный и «ополия» — покупка) — превышение продавцов над покупателями. Примером олигополии могут служить три гиганта автомобильной промышленности США — «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер», которые вместе производят свыше 90% всей продукции.

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

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

продукции монополий и олигополий меняются быстрее и оказываются более гибкими, чем рыночная цена.

Дуополия — это рыночная структура, когда на рынке действуют две фирмы, взаимодействие между которыми определяет объем производства в отрасли и рыночную цену. Стабильность равновесия на таком рынке достигается тогда, когда цена оказывается равной предельным издержкам (т.е. достигается конкурентное равновесие). В условиях дуополии фирмы конкурируют, понижая цену и увеличивая объем выпуска. Эта ситуация описана *равновесием Бертрана*.

Равновесие Штакельберга описывает дуополию с неравным распределением рыночной власти между фирмами, так что одна из них ведет себя как лидер, а другая осуществляет стратегию приспособления.

Равновесие Курно достигается на рынке тогда, когда в условиях дуополии каждая фирма, действуя самостоятельно, выбирает такой оптимальный объем производства, какой ожидает от нее другая фирма. Равновесие Курно возникает как точка пересечения кривых реагирования двух фирм.

Монополистическая конкуренция сочетает черты монополии и рынка совершенной конкуренции. Продовольственные магазины, бакалейная торговля, автозаправочные станции и многие другие предприятия розничной торговли действуют в условиях монополистической конкуренции.

Суть монополистической конкуренции заключается в том, что каждая фирма продает продукцию, на которую существует много близких, но несовершенных заменителей. В результате каждая фирма имеет дело с убывающей кривой спроса на свою продукцию. Дифференциация может быть связана с самой продукцией (например, различные сорта пива) или с местоположением магазина.

Поскольку вход на рынок свободен, то до тех пор, пока существует возможность получать экономическую прибыль, фирмы, производящие похожую продукцию, будут входить в отрасль. Появление новых фирм в отрасли приводит к тому, что кривые спроса всех фирм будут сдвигаться влево к началу координат до тех пор, пока экономическая прибыль каждой фирмы отрасли не станет равной нулю в долгосрочном периоде.

Рыночная власть и ее показатели

Обычно считают, что монопольные цены — самые высокие. В действительности они, как правило, выше конкурентных. Но монополист стремится к максимизации прибыли не на единицу продукции, а всей

массы прибыли. Рост же цен не беспределен, он ограничен ценовой эластичностью спроса на продукцию данного предприятия (фирмы). Отсюда монополярная власть является величиной, обратной эластичности спроса на продукцию фирмы ($\frac{1}{E_d}$).

Опираясь на это положение, А.П. Лернер в 1934 г. предложил следующий индекс:

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E},$$

где I_L — лернеровский индекс монополярной власти; P_m — монополярная цена; MC — предельные издержки; E — эластичность спроса на продукцию.

В условиях совершенной конкуренции $MC = P$. И, следовательно, $I_L = 0$. Если I_L представляет собой положительную величину ($I_L > 0$), то фирма обладает монополярной властью. Чем выше этот показатель, тем больше монополярная власть.

Подсчитать такой показатель, однако, непросто в связи с трудностью расчета реальных предельных издержек. Поэтому на практике предельные издержки заменяют средними. В этом случае исходная формула может быть записана так:

$$I_L = \frac{P - AC}{P}.$$

Если мы умножим числитель и знаменатель на Q , то получим в числителе прибыль, а в знаменателе — совокупный (валовой) доход:

$$I_L = \frac{(P - AC) \cdot Q}{P \cdot Q} = \frac{\pi}{TC}.$$

Тем самым лернеровский показатель рассматривает высокие прибыли как признак монополии. В известной мере это справедливо, однако бывают случаи, когда высокая норма прибыли не является однозначным признаком монополии.

Другой показатель монополярной власти — *индекс Херфиндаля—Хиршмана* (по имени ученых, предложивших этот индекс). Он характеризует степень концентрации рынка и рассчитывается на основе данных

об удельном весе продукции фирмы в отрасли. Все фирмы ранжируются по удельному весу от наибольшей до наименьшей:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

где I_{HH} — индекс Хервиндаля — Хиршмана; S_1 — удельный вес самой крупной фирмы; S_2 — удельный вес следующей по величине фирмы; S_n — удельный вес наименьшей фирмы.

Если в отрасли функционирует лишь одна фирма (т.е. мы имеем дело с чистой монополией), то $S_1 = 100\%$, а $I_{HH} = 10\,000$.

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то $S_i = 1\%$, а $I_{HH} = 100 \cdot S_i^2 = 100$.

3. Антимонопольное регулирование

Монопольная власть над ценами таит опасность завышения цен на продукцию монополий и занижение цен на сырье для монопольной фирмы. Монополия сохраняет определенный запас прочности, что тормозит слишком частые и глубокие положительные модификации в деятельности монополий, порождается тенденция к бюрократизации и X -неэффективности (когда фактические издержки при любом объеме производства выше средних совокупных издержек). В силу того что на монополистическом рынке $P > MC$ (как правило), имеет место неэффективность в распределении ресурсов. Деятельность монополий усиливает дифференциацию доходов, чревата социальными конфликтами. В силу всего перечисленного в развитых странах существует антимонопольное регулирование экономики.

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

Антимонопольное законодательство направлено против накопления фирмами опасной для общества монопольной власти. Антимонопольное законодательство может пониматься в узком и широком смысле слова. В первом случае оно направлено против чистых монополий и крупных олигополий, обладающих избыточной монопольной властью, а также на предотвращение «нечестных» действий, нарушающих общепринятые нормы делового общения. Широкая трактовка антимонопольного законодательства направлена против всех форм нако-

пления монопольной власти (в том числе и мелкими фирмами), любых форм монопольного поведения.

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

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

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

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

В Римском договоре, положившем начало Общему рынку, в статье 85 и 86 также установлено запрещение монопольных соглашений.

Таким образом, все эти законы были направлены на обеспечение свободного рынка, добросовестной конкуренции, устанавливали контроль за разного рода соглашениями.

Однако немногие дела по обвинению в нарушении свободной конкуренции, рассмотренные, например, американскими судами, закончились наказанием нарушителей законов. Очень часто суды были на стороне монополий. Еще русский экономист И. Янжул обратил внимание в своей книге о синдикатах на процветание объединений, кото-

рые по закону Шермана признаны незаконными уже через три года после принятия данного закона.

Современное антимонопольное регулирование со стороны государственных органов можно свести к трем группам мер:

Первая группа мер — административно-правовое воздействие в виде:

- запрета монополии в какой-либо отрасли хозяйства;
- роспуска существующих монополистических объединений;
- расчленения монополий на ряд самостоятельных производств.

Вторая группа мер — административно-экономическое воздействие, направленное на:

- преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства);
- преследование торговцев, осуществляющих фальсификацию товаров путем использования рекламы;
- запрещение внеэкономического воздействия на контрагентов путем сговора с целью оказания совместного влияния на изменение рыночной ситуации.

Третья группа мер — экономическое воздействие, проводимое государством:

- использование разных приемов ведения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции;
- поощрение выпуска товаров-субститутов, т.е. товаров-заменителей. Разнообразие товаров личного и производительного потребления снижает спрос на товары монопольного производства;
- расширение рынка за счет установления международных экономических связей и увеличения импорта; распространение научных и технологических знаний.

Современное процветание разного рода монополий, возникновение транснациональных корпораций свидетельствуют о том, что образование монополий — закономерный процесс, и объясняется это тем, что сама конкуренция — важный элемент рыночного механизма — порождает их, ибо каждый конкурент на рынке мечтает стать монополистом.

Выводы

1. Конкуренция является необходимым и определяющим условием нормального функционирования рыночной экономики. Она имеет свои плюсы и минусы. К положительным чертам конкуренции можно отнести: активизацию

инновационного процесса, гибкое приспособление к спросу, высокое качество продукции, высокую производительность труда, минимум издержек и т.д. Все это обеспечивает эффективность конкурентных рынков. К негативным последствиям конкуренции относятся: разорение и обнищание ряда производителей, чрезмерная дифференциация в условиях жизнедеятельности, порождение нечестных приемов, преступности, чрезмерной эксплуатации природных ресурсов, экологические нарушения и др.

2. Конкуренция означает соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства. Ее сущность проявляется в ряде функций. Конкуренция по своему содержанию весьма противоречива: с одной стороны, стремление к свободе и независимости, с другой — к объединению усилий в конкурентной борьбе.

3. Виды конкуренции чрезвычайно многообразны: функциональная, видовая, межотраслевая, внутриотраслевая, межфирменная, добросовестная и недобросовестная, совершенная и несовершенная (монополии, монополии, дуополии, олигополии, монополистическая конкуренция).

4. Монополии есть результат стремления победить в конкурентной борьбе. Следовательно, конкуренция и монополизм — это не две различные и взаимотрищающие экономические силы, а две стороны рыночного взаимодействия. Концентрация и централизация ведут к появлению монополий.

5. Различают монополии естественные и искусственные (картель, синдикат, трест, концерн, пул, конгломерат, ТНК и др.).

6. Методы и средства конкурентной борьбы монополий: лишение сырья, рабочей силы путем «альянсов», подвоза, сбыта, кредита, договор с покупателем о ведении торговли исключительно с монополиями, сбивание цен, захват патентов на открытия и технические усовершенствования, захват в свои руки производства оборудования, диверсификация и др.

7. Появление монополий обусловлено возникновением экономических выгод, которые они получают в результате установления монопольных цен (особый вид рыночной цены, которая устанавливается на уровне выше конкурентной цены в целях получения монопольной сверхприбыли).

8. Монопольная власть на рынке — величина, обратная эластичности спроса на продукцию фирмы ($-\frac{1}{E_d}$). Известны два показателя, характеризующие рыночную власть: индекс Лернера (высокие прибыли — признак монополизма) и индекс Хервиндаля — Хиршмана (удельный вес продукции фирмы в отрасли).

9. В силу того что монополии имеют не только плюсы, но и недостатки, необходимо антимонопольное регулирование, направленное против накопления монополиями и олигополиями опасной для общества монопольной власти. Известны законы Шермана (1889), Клейтона (1914), Келлера — Кефаувера (1950). Современное антимонопольное регулирование сводится к трем группам мер: административно-правовое воздействие, административно-экономическое и просто экономическое воздействие, проводимое государством.

Термины и понятия

Конкуренция

Эффективность конкурентных рынков

«Жизненный цикл»

Виды конкуренции: видовая, функциональная, межфирменная, внутриотраслевая, межотраслевая, добросовестная, недобросовестная, совершенная, несовершенная

Виды конкурентных структур: совершенная конкуренция, монополии, монополии, олигополии, дуополии, монополистическая конкуренция

Методы и средства конкурентной борьбы

Монополия: естественная и искусственная

Достоинства и недостатки конкуренции

Достоинства и недостатки монополии

Концентрация производства

Централизация производства

Монопольная цена

Монопольная прибыль

Квота

Диверсификация

Конкурентная борьба субститутов

Борьба «за доллар потребителя»

Аутсайдеры

Равновесие Бертрана

Равновесие Штакельберга

Рыночная власть

Индекс А.П. Лернера

Индекс Хервиндаля — Хиршмана

Антимонопольное регулирование

Антимонопольное законодательство

Закон Шермана

Закон Клейтона

Акт Келлера — Кефаувера

Вопросы для самопроверки

1. Что такое конкуренция и монополия? Каковы их достоинства и недостатки?
2. Охарактеризуйте взаимосвязь конкуренции и монополии.
3. Какие виды конкурентных структур вы знаете? Какие критерии можно предложить для оценки различных структур рынка?
4. Что из нижеперечисленного является признаком только совершенной конкуренции:
 - а) фирма не обладает рыночной властью;
 - б) фирма максимизирует прибыль;
 - в) фирма получает прибыль в долгосрочном периоде?

5. Монополистическая конкуренция характеризуется тем, что:
- а) фирмы не могут свободно входить и выходить с рынка;
 - б) на рынке действует ограниченное число фирм;
 - в) фирмы, действующие на рынке, выпускают дифференцированную продукцию.
6. При какой структуре рынка конкуренция более ожесточенная — монополистической или олигополистической? Поясните ответ.
7. Какие рыночные структуры в наибольшей степени присущи современной развитой экономике? Является ли преобладание одной структуры характерным только для отдельных отраслей экономики, или это закономерное явление для современной экономики в целом?
8. Опишите равновесие Курно, Бертрана, Штакельберга в условиях дуополии.
9. Какие средства и методы конкурентной борьбы вы знаете? Охарактеризуйте их.
10. В чем смысл и значение антимонопольного регулирования? Какие антимонопольные законы вы знаете?

Б. Функционирование важнейших рынков факторов производства. Государство в рыночной экономике

Глава 8. Рынок труда. Заработная плата. Проблема занятости

С этой главы мы приступаем к изучению рынков нового типа — рынков факторов производства. Рынки труда, как и рынки других факторов производства (капитала, земли), представляют собой составную часть рыночной экономики. В отличие от других рынков рынок труда характеризуется высокой степенью неопределенности, особенностью функционирования, поскольку имеет дело со специфическим товаром. В этой связи исследование процессов формирования рынка труда и разработка адекватной системы его регулирования является для России одной из приоритетных задач, требующих решения в ближайшее время.

1. Общая характеристика рынка труда и его механизма. Равновесие рынка труда

Рынок труда — это система конкурентных связей между участниками рынка (предпринимателями, трудящимися и государством) по поводу найма, использования работника в общественном производстве.

Объектом купли-продажи на рынке труда является право на использование рабочей силы, предметом торга является определенный вид способностей человека и продолжительность его применения. Он характеризует также отношения в сфере занятости по поводу обмена функционирующих способностей к труду на денежный эквивалент жизненных средств, т.е. на заработную плату.

Обычно в экономической литературе понятия «рынок труда» и «рынок рабочей силы» используют как тождественные. В строго научном плане труд и рабочая сила как понятия не тождественны, но взаимосвязаны. Под рабочей силой понимают потенциальные способно-

сти человека к труду, а под трудом — целесообразную человеческую деятельность (или функциональную способность человека к труду). Труд не может быть осуществлен без способности к труду, а последняя реализуется в процессе трудовой деятельности.

Согласно определению Международной организации труда (МОТ), которого придерживаются многие зарубежные профсоюзы и специалисты по труду, рынок труда — это сфера, где предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, относительно заработной платы и условий труда. Данное определение носит институциональный характер, т.е. ориентируется на трудовые отношения и механизмы установления цены труда.

Рынок труда имеет ряд особенностей. К рынку труда относится не только сфера обмена (купля-продажа) труда, но и сфера воспроизводства трудового потенциала (рыночные механизмы образования, профессиональной подготовки и др.) и сфера использования труда (рыночные механизмы управления персоналом на производстве).

Составляющими элементами рынка труда являются люди, которые выступают носителями рабочей силы и наделены такими человеческими качествами, как психофизиологические, социальные, культурные, религиозные, политические и др. Эти особенности оказывают существенное влияние на интересы, мотивацию, степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка труда.

Принципиальное отличие труда от всех других видов производственных ресурсов в том, что он является формой жизнедеятельности человека, реализации его жизненных целей и интересов. Именно поэтому цена труда представляет собой не просто разновидность цены за ресурс, а цену жизненного уровня, социального престижа, благополучия работника и его семьи.

Функции рынка труда

Функции рынка труда определяются ролью труда в жизни общества, когда труд выступает важнейшим источником дохода и благосостояния. С экономической точки зрения труд — важнейший производственный ресурс. В соответствии с этим выделяют главные функции рынка труда.

Социальная функция заключается в обеспечении нормального уровня доходов и благосостояния людей, нормального уровня воспроизводства производительных способностей работников.

Экономическая функция рынка труда состоит в рациональном вовлечении, размещении, регулировании и использовании труда, что позволяет особо выделить размещающую и селективную функции.

Размещающая функция представляет собой размещение рабочей силы исходя и в соответствии со спросом. Данная функция предполагает, что организация и функционирование рынка труда должны служить рациональному размещению рабочей силы по отдельным предприятиям, отраслям и регионам. Формирование такой сети размещения является основой регулирования рынка труда на всех уровнях управления. Чем совершеннее система рынка труда, чем эффективнее методы достижения основных целей управления, тем заметнее проявление размещающей функции. Это означает, что эффективность экономики зависит от того, насколько оптимально происходит процесс функционирования системы рынка труда. В основном данная функция проявляется на региональном и макрорегиональном уровнях.

Селективная функция заключается в выборе рабочей силы исходя из спроса и предложения, а также исходя из профессионально-квалификационных характеристик рабочей силы. Наиболее существенно проявляется эта функция на микроэкономическом уровне.

Рынок труда выполняет также *стимулирующую функцию*, способствующую разворачиванию конкуренции между его участниками, повышению заинтересованности в высокоэффективном труде, повышению квалификации и перемены профессии.

Классификация рынков труда

Классификация рынков труда осуществляется на основе самых различных критериев.

По критерию пространственной сферы рынка труда можно различать (применительно к федеральному типу построения государства и административному делению России) федеральный, республиканский, краевой, областной, городской, районный, сельский рынки труда, рынки труда мегаполисов (типа Москвы, Санкт-Петербурга и др.). На уровне межгосударственных социально-трудовых отношений можно выделить международный рынок труда, рынки труда межгосударственных регионов (европейский, латиноамериканский, среднеазиатский, стран СНГ).

По критерию временных параметров выделяются перспективный, прогнозный и текущий рынки труда.

По степени эластичности — гибкий и жесткий рынки труда.

В общей численности населения выделяют две крупные группы: люди, способные и не способные работать по найму.

Сегодня в развитых странах 90—95% всех занятых — лица наемного труда. Западные исследователи условно разделяют всех работающих по найму на две основные группы: 1) традиционная (регулярная, стабильная, постоянная, продолжительная) рабочая сила, для которой характерна постоянная занятость в течение полной рабочей недели (около 40 ч); 2) гибкая (нерегулярная, нестабильная, периферийная) рабочая сила. В настоящее время в развитых странах увеличение гибкой рабочей силы является долговременной устойчивой тенденцией, важным показателем изменения структуры наемного труда.

По критерию соотношения спроса и предложения труда — равновесный (сбалансированный), дефицитный (спрос превышает предложение) и избыточный (предложение превышает спрос) рынки труда. Эти виды рынка труда могут иметь отношение к региональному, профессиональному, интегрированному рынку труда.

По критерию этапности выделяют формирующийся рынок, рынок переходного периода, зрелый (или развитый) рынок труда.

По критерию социальной группы различают рынки преимущественно физического труда (рабочие), преимущественно умственного труда (служащие), преимущественно творческого труда (интеллигенция), крестьянского труда и т.д. В границах указанных социальных групп выделяются рынки труда квалификации. Так, среди рабочих можно выделить высококвалифицированные, квалифицированные, малоквалифицированные и неквалифицированные группы. Сегментация рынков труда носит динамичный и противоречивый характер.

Труд определенной специальности, профессии проходит различные стадии жизненного цикла: от зарождения до угасания, отмирания. На стадии зарождения и расширения сферы применения данной профессии спрос на нее растет, затем уменьшается. Длительность каждой стадии определяется жизненным циклом технологического процесса и техники, вызвавших появление данной профессии.

При всей схожести развития экономики и социальной сферы ведущих стран политика занятости в любой из них привела к формированию *разных моделей рынка труда*. Это разнообразие можно свести к двум основным типам — внешний, или иначе его называют профессиональный, и внутренний рынок труда (табл. 8.1).

Таблица 8.1. Различия моделей внутреннего и внешнего рынков труда

Признаки	Внутренний рынок труда	Внешний рынок труда
Система производственных отношений	Движение кадров внутри предприятия или по горизонтали, когда работник перемещается на новое рабочее место, сходное по выполняемым функциям и характеру работы прежнему, или по вертикали, на более высокие должности или разряды. Профессии и квалификации работников носят специфический характер, обусловленный работой на данной фирме	Мобильностью рабочей силы между фирмами и предприятиями. Наличие у работников профессий, которые могут использоваться разными фирмами или предприятиями
Модель профобразования	Подготовка работников по профессиям, специфическим для данной фирмы. Удерживая работников на предприятии, фирма может в этих условиях ориентироваться на более длительный период профподготовки и повышения квалификации работников, вкладывая в эти мероприятия значительные средства (система «непрерывного образования»)	Ориентация на законченную профподготовку, о которой свидетельствуют диплом или сертификат об образовании у работника. Основная форма профподготовки — система ученичества
Организация профсоюзов	Профсоюзные организации создаются и функционируют внутри компании	Организация профсоюзов строится по отраслевому и профессиональному признакам
Результаты в сфере занятости	Менее подвержен безработице, так как при сокращении производства рабочих либо переключают на другие рабочие места, либо сокращают продолжительность рабочего времени, сохраняя кадры на предприятии	В большей степени подвержен безработицей из-за структуры производственных отношений

В целом западные специалисты считают, что профессиональный рынок труда отвечает потребностям циклического развития производства, а внутренний — структурным изменениям в экономике. При этом на практике деление рынка труда на два типа весьма условно, так как общие тенденции развития производства сближают данные модели.

Существует множество факторов, вследствие которых происходит непрерывное увольнение наемных работников с огромного числа предприятий в любой стране с развитой рыночной экономикой. Происходит массовое перемещение наемных работников с одних рабочих мест, предприятий, отраслей на другие. В ходе такого перемещения, а также при выходе из сферы потенциального рынка труда образуются перерывы в работе по найму разной продолжительности. Следовательно

но, в каждый данный момент времени какая-то часть наемных работников находится между выходом из одних и включением в другие части рынка труда. Здесь труд, как и любой другой товар, циркулирует в качестве объекта торговли. В сфере обращения продавец этого товара постоянно перемещается между предприятиями в поисках покупателей, как бы циркулируя между ними. Эта сфера и называется *циркулирующим рынком труда*, где начинается его купля-продажа.

Механизм функционирования рынка труда

Основными элементами механизма функционирования рынка труда являются спрос на труд, предложение труда и цена труда.

Спрос на труд определяется потребностями работодателей в найме определенного количества работников необходимой квалификации для производства товаров и услуг с учетом совокупного спроса. Кривая спроса на труд D_L имеет отрицательный угол: с ростом общего уровня заработной платы спрос на труд падает. Это наглядно видно из графика на рис. 8.1, на котором по горизонтальной оси — количество труда (Q_L), по вертикальной — ставки заработной платы (W).

Рыночное предложение труда для определенного вида труда при данной заработной плате есть сумма объемов предложения всех работников. Общее предложение труда в экономике зависит от численности работников, готовых продавать рабочую силу работодателям. Численность таких работников зависит от уровней рождаемости, смертности и миграции населения, физической способности быть производительным работником, доступности других источников существования (кроме зарплаты), личного выбора между работой и досугом, альтернативной стоимости наемного труда. Другие источники существования включают в себя пенсии, пособия, субсидии, проценты с вложенного капитала, дивиденды и любые другие доходы, для получения которых нет необходимости непосредственно работать.

Предложение труда также определяется потребностями людей трудоспособного возраста в нормальном воспроизводстве своих способностей и поддержании достаточного уровня благосостояния, а поэтому оно, так же как и спрос, зависит от величины заработной платы. Но зависимость здесь другая. Кривая предложения труда S_L имеет положительный угол наклона: с ростом общего уровня заработной платы предложение труда увеличивается. Кривая предложения труда представлена на рис. 8.2.

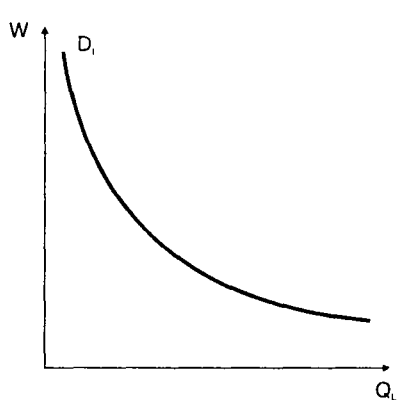


Рис. 8.1. Кривая спроса на труд

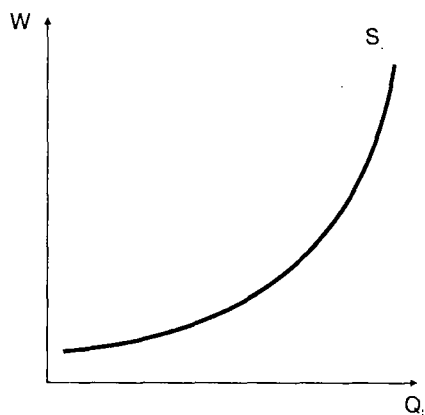


Рис. 8.2. Кривая предложения труда

Индивидуальное предложение труда в рыночной экономике происходит на основе выбора между досугом (времяпрепровождение, не связанное с работой за плату) и работой с учетом двух ограничений: количества часов в сутках (которые нужно распределить между досугом и работой) и размера заработной платы.

При изменении последней на выбор работника оказывают влияние *эффект дохода* и *эффект замещения* (рис. 8.3).

На графике представлена кривая предложения, отличающаяся своей конфигурацией от обычной и показывающая общее количество рабочего времени, которое при данной величине заработной платы согласен отработать работник.

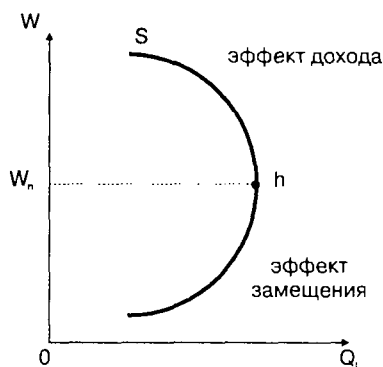


Рис. 8.3. Кривая индивидуального предложения труда

До определенного момента (W_h) рост заработной платы увеличивает предложение труда, которое достигает в точке h максимального значения. После же достижения максимального уровня по мере дальнейшего роста заработной платы предложение труда (количество отработанного времени) начинает сокращаться. Одна и та же причина, а именно — увеличение заработной платы — приводит и к росту и к сокращению предложения труда.

Это происходит потому, что при найме на работу человек выбирает между трудом и свободным временем. При увеличении оплаты труда за каждый час отработанного времени работник воспринимает каждый час свободного времени как упущенную выгоду (недополученный доход). Эта выгода может быть реально получена при превращении свободного времени в рабочее время путем замещения свободного времени дополнительной работой. При повышении заработной платы есть стимул пожертвовать досугом в пользу высокооплачиваемой работы и получения более высокого дохода, на который можно приобрести дополнительные блага. В результате предложение труда растет. В данном случае имеет место эффект замещения. На графике этот эффект проявляется при движении по кривой предложения труда до точки h .

Эффект дохода противоположен эффекту замещения и начинает проявляться тогда, когда работник достигает достаточно высокого уровня доходов и материального благополучия. При дальнейшем росте заработной платы выше уровня W_h начинает преобладать эффект дохода, т.е. высокие доходы стимулируют более разнообразный и длительный досуг, а не труд. При этом у работника появляется желание не только приобретать больше товаров, но и иметь больше свободного времени для досуга за счет сокращения количества рабочего времени. Поэтому после точки h наблюдается эффект дохода, когда с ростом доходов предложение труда сокращается. Кривая предложения труда принимает вид изгибающейся назад к оси ординат. Преобладание эффекта замещения или эффекта дохода при данном уровне заработной платы зависит как от общей экономической ситуации, так и от самого работника, который принимает самостоятельное решение в соответствии со своими предпочтениями и интересами.

Спрос и предложение труда, а также их эластичность изменяются под влиянием ряда факторов (табл. 8.2).

Таблица 8.2. Факторы изменения спроса и предложения труда

Факторы	Спрос на рабочую силу	Предложение рабочей силы
1. Общие	<ul style="list-style-type: none"> а) уровень заработной платы; б) производительность труда; в) спрос на товары, производимые данным видом труда; г) возраст работника; д) замена труда другим фактором производства; е) количество работодателей; ж) расширение производства на отдельных предприятиях 	<ul style="list-style-type: none"> а) количество квалифицированных работников; б) условия работы (статус, престиж, соцобеспечение); в) уровень заработной платы и условия труда на альтернативных рабочих местах; г) уровень жизни работника; д) изменение демографической ситуации в стране
2. Определяющие эластичность	<ul style="list-style-type: none"> а) эластичность на товары, производимые данным трудом; б) легкость замещения труда другим фактором производства; в) эластичность предложения дополняющих факторов; г) эластичность предложения заменяющих факторов; д) доля издержек на заработную плату в общих издержках производства; е) временной фактор 	<ul style="list-style-type: none"> а) издержки, связанные со сменной работы; б) деятельность профсоюзов; в) государственное регулирование на рынке труда; г) временной фактор

Равновесие на рынке труда

Пересечение кривых спроса труда и предложения труда (при наложении графиков один на другой) в точке E характеризует равновесие на рынке труда (рис. 8.4) и установление равновесной ставки реальной заработной платы (W_E) и равновесного уровня занятости (Q_E).

Все предприниматели, согласные платить равновесную заработную плату, находят на рынке труда необходимое им количество работников, их платежеспособный спрос на рабочую силу удовлетворен полностью. Работники, готовые предложить рабочую силу по равновесной цене, полностью трудоустраиваются. Поэтому говорят, что точка E определяет положение полной занятости.

Если заработная плата превышает равновесный уровень заработной платы W_E , то возникает иная рыночная ситуация. Фирма выбирает такой режим функционирования, который соответствует точке B на кривой предложения. Количество предлагаемого труда превышает спрос на труд Q на величину AB , т.е. появляется безработица. Поско-

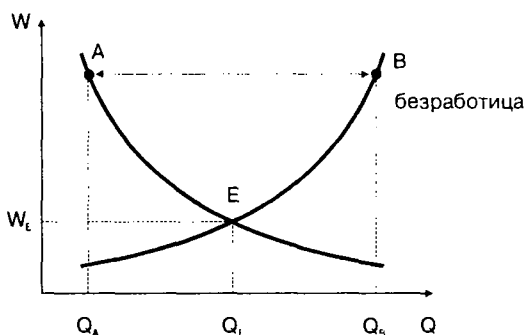


Рис. 8.4. Равновесие на рынке труда

Если превышение заработной платы ее равновесного уровня не может продолжаться долго (спрос на труд со стороны работодателя уменьшается), то происходит снижение заработной платы до равновесной и ниже в результате избыточного предложения труда. Затем начинается противоположный процесс, возвращающий заработную плату на уровень равновесной и выше. Колебательный характер достижения равновесия на рынке труда свидетельствует о том, что обе ситуации (безработица и наличие незанятых рабочих мест) не могут быть устойчивыми, они подвергаются коррекции со стороны рыночных механизмов в направлении восстановления положения полной занятости.

Наличие же устойчивой безработицы свидетельствует о действии на рынке труда неконкурентных факторов, способствующих устойчивости отклонения заработной платы вверх от ее равновесного уровня. К таким факторам можно отнести государство, законодательно регулирующее рынок труда путем установления всех форм собственности, механизма индексации доходов, механизма социальной защиты населения, программ социальной политики и т.д.

Другим фактором является деятельность профсоюзов, усилия которых направляются на противостояние снижению спроса на труд, на искусственное ограничение предложения труда. Через систему заключения генеральных соглашений и коллективных договоров профсоюзы вынуждают предпринимателей соглашаться на повышенные условия оплаты труда для членов профсоюза. Практикуется заключение договоров по образцу, когда заключенный договор с одной фирмой используется как эталон на переговорах с другой.

Итак, рынок труда — это такая экономическая среда или пространство, на котором в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливается определенный объем занятости и уровень оплаты труда.

2. Заработная плата в условиях совершенной и несовершенной конкуренции

Под *заработной платой* в современной экономической науке понимается цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника.

В зависимости от методов оценки трудовых затрат в хозяйственной практике используют повременную (месячную, недельную, почасовую, годовую), сдельную (за количество произведенных товаров), аккордную и другие виды оплаты труда.

Различают также понимание заработной платы в широком и узком смысле слова. В широком смысле слова этот термин включает оплату труда различных работников разных профессий материального производства, специалистов высокой квалификации (врачей, юристов, ученых, учителей и т.д.), работников сферы услуг. В этом случае в заработную плату включают гонорары, премии и другие вознаграждения за труд. В узком смысле слова заработная плата — это ставка или цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени (часа, дня, недели и т.д.). Такое различие позволяет выделить общие заработки и собственно заработную плату.

Согласно марксистской теории заработная плата есть превращенная форма стоимости товара рабочая сила, или цена рабочей силы. К. Маркс доказывает, что труд не имеет стоимости и что предприниматель (капиталист) оплачивает не весь труд рабочего, а только необходимый труд, который равен совокупной стоимости благ (материальных и духовных), необходимых для воспроизводства рабочей силы. Сюда включается стоимость не только продуктов питания, одежды, жилища, но и затраты на обучение, повышение квалификации работника, а также содержание не только самого работника, но и его семьи. Заработная плата может быть выше или ниже стоимости рабочей силы, поэтому она выступает как превращенная форма этой стоимости или цена рабочей силы.

Различают *номинальную* и *реальную* заработную плату. Под номинальной заработной платой понимается сумма денег, которую полу-

чает работник за свой труд. Реальная заработная плата — это масса товаров потребления и услуг, которую можно приобрести на полученные деньги. Первый показатель характеризует уровень заработка, дохода, второй — уровень потребления и благосостояния работника.

Д. Рикардо подчеркивал, что «естественная цена труда», которая необходима, чтобы рабочие имели возможность продолжать свой род без увеличения или уменьшения их числа, лежит в основе заработной платы, уровень которой определяется двумя факторами: первый — предложение и спрос на рабочие руки, второй — цена товаров, на которые расходуется заработная плата.

Неоклассическая теория утверждает, что общий уровень заработной платы может быть определен пересечением кривых спроса и предложения. Рост спроса на труд повышает уровень заработной платы, а рост предложения снижает этот уровень. При этом чрезвычайно важно помнить, что спрос и предложение на этих рынках формируются под влиянием рынков потребительских товаров и услуг. Поэтому спрос на труд выступает как производный спрос, а предложение труда зависит в конечном счете от предложения потребительских благ. Для анализа рынка труда необходимо вспомнить теорию производства.

Предельная доходность труда равняется предельному доходу фирмы, умноженному на предельный продукт труда:

$$MRP_L = MR \cdot MP_L, \quad (8.1)$$

где MRP_L — предельная доходность труда; MR — предельный доход; MP_L — предельный продукт труда.

В условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене единицы выпуска: $MR = P$. Если фирма максимизирует прибыль, то она нанимает рабочих до тех пор, пока предельная доходность труда не будет равна заработной плате ($MRP_L = W$), т.е. до тех пор, пока предельный доход от использования фактора (труда) не будет равен издержкам, связанным с его покупкой (т.е. заработной платой). Подставив в (8.1) вместо MRP_L заработную плату W и вместо MR — цену P , получим:

$$W = P \cdot MP_L; MP_L = W/P, \quad (8.2)$$

где W — номинальная заработная плата; P — цена выпуска; W/P — реальная заработная плата.

Таким образом, условием максимизации прибыли является равенство предельного продукта труда реальной заработной плате.

Мы вывели, что

$$MR \cdot MP_L = W. \quad (8.3)$$

Помимо спроса и предложения на величину заработной платы влияют и половозрастные факторы. Исследования, проводимые в нашей стране и за рубежом, говорят о том, что на уровень заработной платы существенное влияние оказывает возраст человека. Например, молодые люди, которые не обременены семьей и живут с родителями, достаточно прохладно относятся к повышению уровня своей заработной платы, если для этого необходимы трудовые усилия. Аналогично подходят к уровню своей заработной платы и люди пенсионного возраста. В первом случае это связано с тем, что молодежь больше волнует проблема свободного времени, чем материальная сторона, а во втором случае — среди системы ценностей на первое место выступает проблема сохранения здоровья. Поэтому наиболее заинтересованы в росте заработной платы работники в возрасте от 24 до 45 лет.

Пол работника также оказывает серьезное влияние на уровень заработной платы. Как правило, женщины не претендуют на мужской заработок, создавая тем самым общую понижающую тенденцию заработной платы.

Повышение роли высококвалифицированного труда в условиях применения новейшей техники и передовой технологии вызывает к жизни новые формы заработной платы и доходов работников наемного труда в развитых рыночных экономиках. Сегодня там все чаще отказываются от традиционных систем заработной платы (повременной или сдельной), при которых труд оплачивается по твердо установленной ставке или расценке, и переходят к различным вариантам заработной платы, основанной на оценке труда каждого работника, его личного вклада, проявления инициативы и ответственности за порученную работу.

Как правило, количество тарифных разрядов сейчас колеблется от 3—5 в Швейцарии до 8—10 в США. Однако для каждой категории производства могут устанавливаться более дробные тарифы (до двух десятков и даже более). Тариф составляет обычно 70—80% заработной платы. Дополнительные выплаты особенно высоки в наиболее технически развитых отраслях и в этом случае доходят до 30%.

В последнее время широкое распространение получили методы коллективного стимулирования:

- участие в капитале (распространение акций компании среди работников и соответствующая выплата дивидендов);
- участие в прибыли (выплата бонусов по результатам деятельности компании);
- участие в результатах роста производительности труда (заключение между предпринимателями и профсоюзами «договоров о производительности», когда рост заработка финансируется ростом производительности и интенсивности труда, например за счет совмещения профессий).

Рынок труда может характеризоваться монополией (олигополией). В этом случае сторона предложения представлена множеством работников, а сторона спроса единственной (или несколькими) фирмой-работодателем. Ставки заработной платы в этом случае в большей степени зависят от решений данной фирмы-монополиста.

В большинстве развитых стран законодательно установлен минимум заработной платы. В США федеральный минимум заработной платы варьируется в пределах от 40 до 60% средней заработной платы, выплачиваемой рабочим обрабатывающей промышленности. Минимальная заработная плата в США в конце 80-х годов составляла 3,35 долл./ч, в середине 90-х годов — 4,5 долл./ч, а с 1997 г. она повышена до 5,35 долл./ч. В США размер средней почасовой оплаты на производстве в начале 90-х годов был равен 11,75 долл., в розничной торговле — 7,29 долл. Введение минимума заработной платы направлено на снижение уровня бедности и поддержание благосостояния наименее квалифицированных работников.

На величину заработной платы (в сторону ее повышения) оказывают влияние профсоюзы путем ограничения предложения труда (установление иммиграционных барьеров, запрещение принимать на работу не членом профсоюза, лимитирование нагрузки за день, интенсивности труда и др.); давления при заключении коллективных договоров, где оговаривается ставка заработной платы; борьбы с монополизацией производства, имеющей тенденцию снижения ставки заработной платы; содействия росту тех видов производства, которые предполагают увеличение занятости и рост спроса на труд.

Экономическая рента на рынке труда

Более квалифицированные работники могут получать устойчивый избыточный доход — экономическую ренту, плату за редкий ресурс — их квалификацию или способности. Подобно тому как передовые фирмы получают избыток производителя, наиболее производительные работники получают экономическую ренту.

Разница между минимальной (резервированной) ценой труда и рыночной ценой составляет *экономическую ренту на рынке труда*.

В условиях совершенной конкуренции наличие экономической ренты является стимулом для притока новых работников в отрасль. Поэтому в конкурентной отрасли кривая предложения в долгосрочном периоде становится абсолютно эластичной и экономическая рента исчезает. Однако в тех случаях, когда новые работники не обладают квалификацией старых, экономическая рента может сохраняться длительное время. Это характерно для отраслей, привлекающих уникальные человеческие ресурсы. Звезды эстрады, известные киноактеры, знаменитые спортсмены получают очень высокие гонорары. Их способности уникальны, и потому предложение таких работников весьма ограничено (есть только один Чак Норрис, только одна А. Пугачева и т.д.), оно абсолютно неэластично. В результате рост спроса выражается в росте цены труда, в увеличении заработной платы.

Экономическая рента — это плата за ресурс, предложение которого ограничено.

Системы оплаты труда

Реформа системы оплаты труда предоставляет самостоятельность предприятиям при выборе принципов вознаграждения работников, стимулирующих их к высокой производительности и эффективности труда. В конструировании отечественных систем заработной платы целесообразно использовать опыт зарубежных предпринимателей, широко применяющих следующие *системы оплаты труда*:

- гарантирующую минимальную заработную плату (тарифную ставку) даже при недостижении работником установленного уровня производительности труда;
- изменяющуюся заработную плату в пределах от минимальной до максимальной в пропорциях, зависящих от достигнутого уровня производительности труда;
- систему участия работников в прибылях и создании рабочей собственности.

Среди систем первого типа наиболее распространены системы Хелси, Рована, Барта и Бедо. В *системе Хелси* на выполнение определенной работы устанавливается норма времени. При выполнении работы за меньшее количество времени работник получает из расчета фактически затраченного времени и процент от величины сэкономленного времени. При этом заработная плата изменяется линейно: прирост производительности труда на один процент сопровождается приростом заработной платы на 0,3 или 0,5% в зависимости от принятой фирмой схемы.

В *системе Рована* вознаграждение представляет долю повременной ставки рабочего, соответствующей доле сэкономленного времени в норме времени. Например, почасовая ставка рабочего составляет 0,96 ден. ед. Если он выполнил десятичасовую норму за семь часов, вознаграждение составит 30%. Заработок рабочего складывается из платы за затраченное время работы (6,72 ден. ед.) и вознаграждения (2,02 ден. ед.), всего 8,74 ден. ед. Повременная ставка гарантируется, если рабочему не удастся достичь требуемой производительности.

Система Барта с варьируемым распределением предполагает исчисление заработной платы исходя из произведения норм-часов на количество часов, реально затраченных на выполнение работы. Причем из этого произведения извлекается корень квадратный, а результат умножается на почасовую ставку заработной платы. Например, по почасовой ставке 0,96 ден. ед. зарплата рабочего, выполнившего работу за семь часов вместо десяти по норме, составит 8,03 ден. ед. ($10 \cdot 0,96$).

Система Бедо устанавливает норму времени на выполнение работы исходя из изучения времени и движений. Восьмичасовой рабочий день считается состоящим из 480 точек. Для выполнения каждого задания определяется стандартное количество точек. Рабочий помимо часовой ставки или прямой повременной заработной платы получает вознаграждение, которое исчисляется как произведение величины, равной 75% числа точек, выполненных рабочим сверх положенных 60 за час. Например, стандартное число точек для завершения работы — 600. Рабочий набирает их за семь часов. Вознаграждение составит 75% от $(180 \cdot 0,96) : 60$, т.е. 2,26 ден. ед. Общие выплаты составят 8,88 ден. ед. (с повременной заработной платой 6,72 ден. ед.). При недостижении установленной производительности расчет ведется по его временной ставке.

Среди второго типа систем наиболее известны система Тейлора, Меррика и др. *Система Тейлора* с дифференцированной сдельной

ставкой устанавливает низкую сделную ставку для работы с производительностью выше установленной, но доплачивается 50% вознаграждения от поврежденной ставки при достижении установленного уровня производительности труда.

В последние годы зарубежные фирмы для усиления мотивации работников успешно применяют различные системы участия работников в прибылях и создания рабочей собственности. Опыт свидетельствует, что в течение двух лет внедрение такой системы приводит к росту производительности труда в среднем на 10—15%. Это достигается за счет более тесной «привязки» работников к результатам работы фирмы, формирования чувства причастности и вовлеченности, включения мощных резервов мотивации собственника. Участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в «фонды рабочих» доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. Создание рабочей собственности осуществляется посредством вложения в производство на льготных условиях накоплений от отчислений заработной платы.

Участие рабочих в прибылях в разных странах регламентируется государственным законодательством. В США и Великобритании традиционно сложилась нерегламентированная форма участия в прибылях, которая характеризует слабое государственное вмешательство в дела фирмы. В Скандинавских странах, ФРГ, Франции существует государственная регламентация финансового участия трудящихся.

3. Концепции занятости населения

Под *занятостью* понимается деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству (например, Закону РФ «О занятости населения в РФ») и приносящая трудовой доход (заработную плату). Занятость может быть полная и неполная. Совсем недавно под полной занятостью понимали практически «поголовную» занятость, до 90—92% трудоспособного населения. В рыночных условиях на уровне общества полная занятость признает наличие естественной безработицы, на уровне фирмы означает работу в регламентированных формах, т.е. нормальной продолжительности рабочего дня, недели, года. Неполная занятость чаще всего носит скрытый характер, предполагает, что у формально считающихся занятыми работников на деле продолжительность рабочего времени сокращенная.

Преобразования российской экономики потребовали осмысления категорий вторичной занятости, самозанятости. Вторичная занятость означает удлинение рабочего дня за пределы нормальной продолжительности на тех же, смежных или новых рабочих местах (на другом предприятии, в форме индивидуальной трудовой деятельности и т.д.). Самозанятость предполагает самостоятельный поиск деятельности как источника дохода, создание рабочих мест для получения постоянного или временного дохода с помощью государственной поддержки разных уровней. Самозанятость чаще всего проявляется в форме малого бизнеса.

Сфера незанятости шире понятия безработицы на число лиц, не имеющих работы, по разным причинам не ищущих ее и не готовых приступить к ней в ближайшее время. По российской статистике различие между незанятыми и безработными проводится по критерию факта официального признания статуса безработного и выплаты пособия лицам, обратившимся в государственную службу занятости.

На динамику занятости влияют следующие факторы:

- демографические (количество населения, удельный вес экономически активного населения, демографическая структура, объемы и направления миграционных потоков);
- природно-климатические (характер климата, степень обжитости территории, отдаленность от индустриальных районов);
- экономические (объем и структура производства, динамика макро- и микроэкономических показателей, структурные сдвиги, уровень инвестиционной активности, степень конкуренции и монополизма, уровень инфляции и др.);
- социальные (уровень и качество жизни, мотивация к труду, степень развития профсоюзного движения и социального партнерства, степень вмешательства государства и социальные процессы);
- организационные (уровень организации труда, производства и управления, организации работы биржи труда, службы занятости);
- правовые (законы, регулирующие предпринимательскую деятельность, банкротство предприятий, миграцию населения, условия найма и увольнения, режим труда и отдыха).

В современной экономической теории существуют различные подходы (концепции) к регулированию занятости.

1. *Неоклассический подход.*

В его основе лежат постулаты классической теории А. Смита. Ее придерживаются в основном неоклассики (П. Самуэльсон, М. Фелд-

стейн, Р. Холл), а в 80-е годы ее поддерживали также сторонники концепции экономики предложения (Д. Гилдер, А. Лаффер и др.). Приверженцы этой концепции полагают, что рынок труда, как и все остальные рынки, способен к автоматическому саморегулированию и остается устойчивым и равновесным в долгосрочном периоде в условиях полной занятости. Поэтому правительство должно проводить политику невмешательства в самонастраивающийся механизм рынка труда.

Поскольку всерьез говорить об изменении заработной платы в точном соответствии с колебаниями спроса и предложения, тем более об отсутствии безработицы не приходится, сторонники этой концепции ссылаются на некие несовершенства рынка, которые и приводят к несоответствию их теории с жизнью. К ним относят влияние профсоюзов, установление государством минимальных ставок заработной платы, отсутствие информации и т.д.

2. Кейнсианский подход.

Эту концепцию отличают от классической две основополагающие идеи: во-первых, существует не один, а несколько равновесных уровней реального дохода и занятости; во-вторых, равновесный уровень занятости определяется не конкуренцией на рынке труда, которой нет, а уровнем дохода, который, в свою очередь, зависит от совокупного спроса на товары и услуги.

Концепция рассматривает рынок труда как явление постоянного и фундаментального неравновесия. Кейнсианская модель (Дж.М. Кейнс, позже Р. Гордон и др.), в частности, исходит из того, что цена рабочей силы жестко фиксирована и практически не изменяется (особенно в сторону уменьшения). Этот элемент модели никак не доказывается, он берется как безусловный факт. Основные параметры занятости — уровень занятости и безработицы, спрос на труд, уровень реальной заработной платы — устанавливаются не на рынке труда, а определяются размером эффективного спроса на рынке потребительских и инвестиционных товаров и услуг. На рынке труда формируется лишь уровень заработной платы и зависящая от него величина предложения труда. Однако предложение труда не играет ведущей роли в формировании фактической занятости, а характеризует только ее максимально возможный уровень при данном размере заработной платы. Государство, воздействуя на совокупный спрос в сторону его увеличения, способствует увеличению спроса на труд, что ведет к увеличению занятости и снижению безработицы.

3. Монетаристская модель.

Как и сторонники кейнсианского подхода, представители школы монетаристов (М. Фридмен, Э. Феллис и др.) исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу и, более того, из предпосылки их одностороннего, повышательного движения. Они обосновывают положение о том, что рыночная экономика представляет собой самонастраивающуюся систему, ценовой механизм, который сам определяет рациональный уровень занятости. При такой системе вмешательство государства приводит к сбою механизма регуляции рынка, а денежное воздействие на совокупный спрос со стороны государства в конечном итоге приведет к раскручиванию инфляционной спирали.

Отклонения занятости от своего естественного уровня могут быть только краткосрочными. Если уровень занятости больше равновесного, то это приводит к ускоряющейся инфляции, если меньше, то к ускоряющейся дефляции. Политика стабилизации занятости должна быть направлена на борьбу с отклонениями уровня безработицы от ее естественной нормы, с колебаниями объемов производства и численности занятых. Для уравнивания рынка труда монетаристы предлагают в основном использовать рычаги денежно-кредитной политики.

4. Институционально-социологический подход.

Представители институционализма (Т. Веблен, Дж. Данлоп, Дж. Гэлбрейт, Л. Ульман) основываются на положении о том, что проблемы в области занятости могут быть решены с помощью разного рода институциональных реформ. Для них характерен отход от концентрации внимания только на макроэкономическом анализе и осуществлена попытка объяснить имеющиеся на рынке труда несоответствия особенностями социальных, профессиональных, отраслевых, половозрастных, этнических и других отличий в структуре рабочей силы и соответствующих им уровней заработной платы.

5. Концепция гибкого рынка.

Эта концепция (Р. Буае, Г. Стэндинг) получила распространение в конце 70-х годов, когда в наиболее развитых странах Запады произошла структурная перестройка экономики. За ее основу взято положение о необходимости дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомничество). Такой подход

призван обеспечить сокращение издержек структурной перестройки экономики и достигается за счет:

- многообразия и гибкости форм найма (увольнения) и форм занятости;
- гибкости регулирования рабочего времени, установления более подвижного режима работы с ненормируемым рабочим днем;
- гибкости в регулировании заработной платы на основе более дифференцированного подхода;
- гибкости методов и форм социальной защиты работников, а также адаптации объема, структуры, качества и цены рабочей силы к колебаниям спроса и предложения на рынке труда.

В целом концепция гибкого рынка труда предполагает формирование многообразных форм взаимоотношений предпринимателей и работников и направлена на рационализацию совокупных затрат, повышение прибыльности и поддержание динамизма рынка труда.

4. Состояние рынка труда и занятости в России

Современная ситуация в России характеризуется существованием значительных диспропорций в структуре занятости, ставок заработной платы на рынке труда и деформацией мотивационного механизма трудовой деятельности. Минимальная заработная плата в России в несколько десятков раз ниже установленной в США, а средняя по своей покупательной способности превратилась в минимальную и позволяет воспроизводство лишь работников низкой квалификации. Практически не стимулируется высококвалифицированный труд. Все это сопровождается значительным снижением производительности труда.

Резко снизились показатели рождаемости, средней продолжительности жизни. В России средняя продолжительность жизни составляет в настоящее время всего 59 лет.

В 90-е годы господствует тенденция абсолютного и относительно сокращения количества и доли занятых в промышленности, строительстве, ВПК. Среднесписочная численность занятых на крупных предприятиях большинства отраслей промышленности уменьшается из года в год.

Небольшой рост занятости в частном секторе и в рыночных структурах не компенсирует снижение занятости в традиционных секторах экономики (промышленности, строительстве). При этом сокращается занятость в науке и в отраслях, связанных с передовыми технологиями.

Огромный ущерб экономике страны наносит иммиграция за рубежом научных и высококвалифицированных кадров. Спад в экономике приводит к недогрузке и деградации рабочих мест, что в будущем ограничит спрос на рабочую силу.

Если взять такой сегмент рынка труда, который включает в себя занятых в государственном секторе и работников бюджетной сферы, то можно выявить следующие особенности. В России в условиях кризиса работники бюджетных сфер и сфер, традиционно относящихся к государственному сектору, готовы работать больше в ущерб свободному времени и увеличивать предложение труда при самом незначительном росте заработной платы или даже при сохранении ее на прежнем уровне, чтобы иметь хоть какие-то средства к существованию в будущем.

Сегодня более 25% населения имеет доход ниже прожиточного минимума, доля зарплаты в ВВП составляет немногим больше 30%. При этом почти 70% всех занятых получают всего 30% всех доходов.

Другой особенностью российского рынка труда является то, что значительное число занятых работает (ходит на работу), реально вообще не получая заработной платы, задерживаемой на несколько месяцев. При этом невыплаты (задержки) заработной платы стали в последние годы скорее правилом, чем исключением.

Финансово-банковская, торгово-посредническая сфера, а также сферы государственного управления имеют уже сложившийся сегмент рынка труда, который характеризуется высоким уровнем монополизации, высокими требованиями к квалификации работников и высоким уровнем заработной платы. Занятым в традиционном бюджетном секторе проникнуть в эти сектора достаточно трудно.

В России сформирован и существует значительный сектор теневой экономики (порядка 40% производимого ВВП). Однако он достаточно криминализован, нестабилен и поэтому для законопослушных граждан малопривлекателен. Поэтому для большинства трудоспособного населения сегодня нет реальной альтернативы для занятости. Таким образом, сегодняшний российский рынок труда характеризуется несбалансированностью и неравновесностью.

Перспективы выхода российской экономики из кризисного состояния во многом зависят от выбора модели занятости, применения эффективных методов регулирования рынка труда с целью устранения диспропорций и деформаций.

Выводы

1. Рынок труда — составная часть рыночной экономики, представляет собой систему конкурентных связей между субъектами рынка (предпринимателями, трудящимися и государством) по поводу найма, использования работника в общественном производстве.

2. Функции рынка труда: экономическая, социальная, размещающая, селективная, стимулирующая.

3. Классификация рынка труда осуществляется на основе различных критериев. Различают следующие виды рынков труда: федеральный, республиканский, краевой, областной, сельский и городской, международный; прогнозный, перспективный и текущий; гибкий и жесткий; формирующийся, зрелый или развитый; умственного и физического труда и др. Выделяют также две модели рынка: профессиональный или внешний и внутренний рынок труда.

4. Основными элементами механизма рынка труда являются спрос (со стороны работодателей), предложение (со стороны трудоспособного населения) и цена труда (заработная плата).

5. Предложение труда происходит на основе выбора между досугом и работой. На этот выбор оказывает влияние эффект дохода (при высоких доходах притупляется желание трудиться и возрастает стремление к свободному времени) и эффект замещения (при невысокой заработной плате работник стремится к сокращению свободного времени и увеличению доходов).

6. Равновесие на рынке труда достигается в точке пересечения спроса и предложения труда и характеризует установление равновесной ставки реальной заработной платы и равновесного уровня занятости. Равновесие на рынке труда возможно в двух точках в силу специфики кривой предложения труда.

7. Заработная плата — это цена, выплачиваемая за использование труда наемного работника. Различают повременную, сдельную и аккордную оплату труда; номинальную и реальную заработную плату; естественную цену труда и общий уровень заработной платы.

8. Условием максимизации доходности предприятия является равенство предельного продукта труда реальной заработной плате.

9. Различают средний и минимальный уровень заработной платы. Разница между минимальной ценой труда и рыночной ценой составляет экономическую ренту. По существу она есть плата за ресурс, предложение которого ограничено.

10. Существуют различные системы оплаты труда (системы Хелси, Рована, Барта, Бедо, Тейлора и др.).

11. Под занятостью населения понимается деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая трудовой доход. Различают полную и неполную, вторичную занятость и самозанятость.

12. К факторам, влияющим на динамику занятости, относятся демографические, природно-климатические, экономические, социальные, организационные и правовые факторы.

13. В современной экономической теории существуют следующие основные подходы к регулированию занятости: неоклассический, кейнсианский, монетаристский, институционально-социологический, а также концепция гибкого рынка.

14. Современная ситуация на рынке труда в России характеризуется существованием значительных диспропорций в структуре занятости, в уровне заработной платы и деформацией мотивационного механизма трудовой деятельности.

Термины и понятия

Рынок труда

Функции рынка труда: социальная, экономическая, размещающая, селективная, стимулирующая

Виды рынков: гибкий и жесткий, перспективный, прогнозный и текущий, равновесный, дефицитный, избыточный

Модели рынков: внешний (профессиональный) и внутренний

Спрос на труд

Предложение труда: рыночное и индивидуальное

Выбор между досугом и работой

Заработная плата: реальная и номинальная, повременная, почасовая, аккордная

Цена рабочей силы

Превращенная форма стоимости рабочей силы

Естественная цена труда

Общий уровень заработной платы

Экономическая рента

Системы оплаты труда: Хелси, Рована, Барта, Бело, Тейлора

Занятость: полная, неполная, вторичная

Самозанятость

Концепции регулирования занятости: неоклассическая, кейнсианская, монетаристская, институционально-социологическая, гибкого рынка

Вопросы для самопроверки

1. Какие определения рынка труда, его виды и модели вы знаете?
2. Охарактеризуйте особенности и функции рынка труда.
3. Какие критерии лежат в основе классификации рынка труда?
4. Опишите механизм функционирования рынка труда и его элементы.
5. Как вы понимаете эффект дохода и эффект замещения?
6. Как возникает равновесие на рынке труда?
7. Что такое занятость и какие ее виды вы знаете?
8. В чем сущность заработной платы и экономической ренты?
9. Какова связь рынка труда с теорией производства?

10. Какие системы оплаты вы знаете?
11. Охарактеризуйте состояние рынка труда и занятости в России.
12. Верно ли следующее утверждение: цена труда не зависит от цены готовой продукции? Поясните ответ.
13. Какой эффект преобладает на участке кривой предложения труда с отрицательным наклоном:
 - а) эффект выпуска,
 - б) эффект дохода,
 - в) ценовой эффект,
 - г) эффект замещения.
14. В рыночной экономике высокая зарботная плата зависит в основном от:
 - а) указанного минимума зарботной платы,
 - б) действий правительства,
 - в) производительности труда,
 - г) социальной ответственности руководителей фирм.

Глава 9. Рынок капитала. Процентная ставка и инвестиции

В предыдущей главе мы рассмотрели рынок труда, данная глава посвящена анализу рынка капитала. Рынок капитала, как и рынок труда, является важнейшей составной частью рыночной экономики. Особенность капитала как фактора производства накладывает свой отпечаток как на спрос, предложение, так и на цену, т.е. на механизм рынка капитала.

1. Капитал: сущность и формы. Кругооборот и оборот капитала

Капитал (от лат. *capitalis* — главный) — одна из важнейших категорий экономической науки, обязательный элемент рыночной экономики, необходимый фактор и ресурс производства, главный объект рынка капитала.

Капитал имеет много значений и может трактоваться как некий запас материальных благ («физический капитал»), как сумма денег, или «финансовый капитал», как нечто, что включает в себя не только материальные предметы (средства производства), но и нематериальные элементы, такие, как знание, образование, квалификация, человеческие способности, используемые в производстве товаров и услуг («человеческий капитал»), как элемент богатства, приносящий его владельцу регулярный доход на протяжении длительного времени («дисконтированный поток дохода»), как сумма прав распоряжаться некоторыми ценностями, дающая их обладателям доход без вложения соответствующего труда («юридический капитал»).

Все эти взгляды едины в одном: капитал — это любой ресурс экономики, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ и способный приносить доход.

Наиболее полное и логически законченное исследование категории капитала было проведено К. Марксом в его труде «Капитал». Наряду с рассмотрением конкретных форм функционирования капитала

он раскрыл и содержание данной категории, анализируя ее не только как вещь, пребывающую в покое, но и как движение.

По К. Марксу, изначально капитал — это любое благо, стоимость. Но это лишь необходимое условие зарождения (существования) капитала. Далее следует отметить, что капитал — это не просто стоимость, а авансированная стоимость, что подчеркивает и объясняет интерес предпринимателя в авансировании средств на реализацию определенного товара, который может быть связан с риском и потерей авансированной стоимости. Это отказ от удовлетворения ежеминутных желаний, определенное воздержание во имя дела.

Но авансированная стоимость у К. Маркса еще не есть капитал. Таковым он может стать, если создает прибавочную стоимость, которая после реализации принесет прибыль. Капитал — это самовозрастающая стоимость. Но и этого недостаточно. Капитал — это движущаяся стоимость, стоимость, которая находится в постоянном движении, и, чем быстрее оборот авансированной стоимости, тем меньше требуется средств для достижения поставленной цели — получения прибыли.

Капитал существует в различных формах (рис. 9.1). Изначально он выступает в денежной форме. Это денежный капитал, роль (функция) его сводится к созданию необходимых условий для процесса производства материальных благ. Имея деньги, предприниматель приобретает на рынке необходимые факторы производства: рабочую силу, средства производства и земельный участок (возможно, в аренду).

Другой формой капитала является производительный капитал, функция которого — рациональное потребление приобретенных факторов в процессе производства; создание товаров, обладающих общественной потребительной стоимостью и стоимостью, содержащей прибавочную стоимость и прибыль.

Третьей формой капитала выступает товарный капитал, его роль и функция — в реализации произведенных товаров и содержащейся в них стоимости и прибавочной стоимости, т.е. превращение товарного капитала в денежный.

Именно на этой стадии реализованная прибавочная стоимость превращается в прибыль, доход предпринимателя.

Итак, круг замкнулся. Капитал совершил кругооборот.

Кругооборот капитала — это такое движение капитала, при котором, проходя три различные стадии и три функциональные формы, он возвращается в ту форму, с которой начал свое движение.

Признаки классификации

Виды и формы капитала

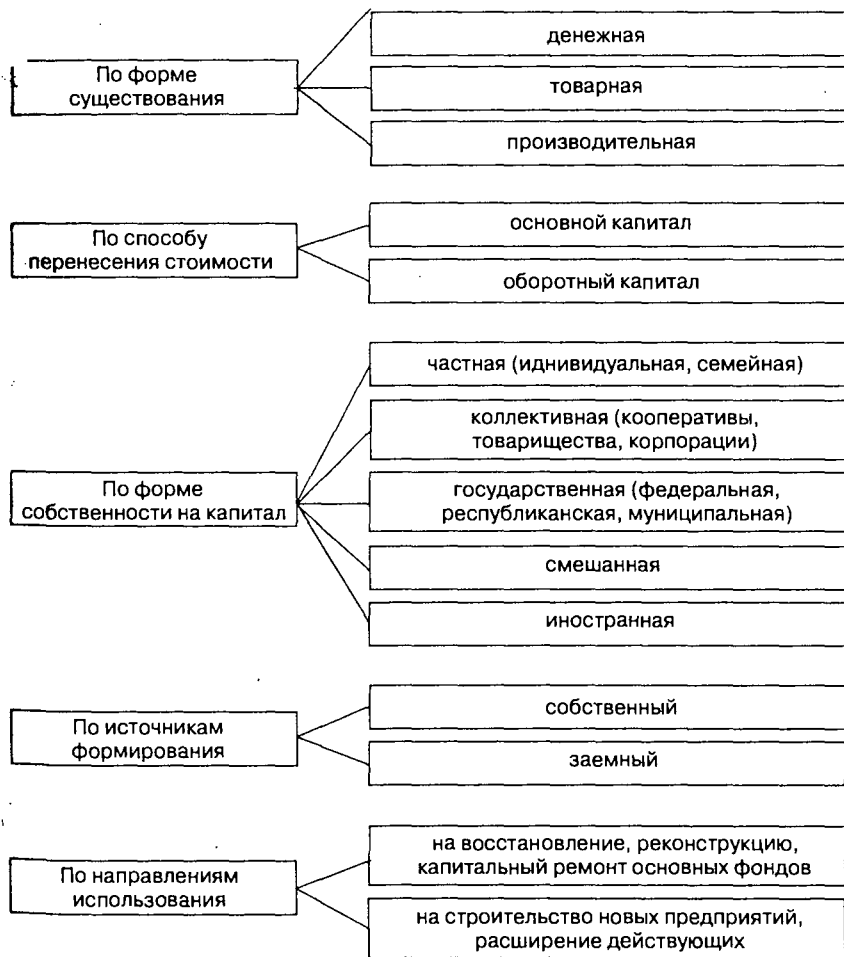


Рис. 9.1. Виды и формы капитала

Формула кругооборота капитала в полной мере отражает содержание предпринимательской деятельности, ее цель и условия осуществления:

$$D-T \begin{cases} \rightarrow \text{р.с.} \\ \rightarrow \text{ср.пр.} \end{cases} \quad \dots L \dots T' - D'$$

Движение капитала не ограничивается одним кругооборотом. Они следуют один за другим и образуют оборот капитала.

Оборот капитала — это кругооборот, рассматриваемый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, он начинается с момента авансирования капитала в денежной форме и заканчивается денежной формой капитала, но с приростом.

Оборот капитала и его кругооборот не совпадают по времени. Это связано с различиями в скорости обращения разных частей капитала, поэтому за время одного кругооборота к предпринимателю в денежной форме может возвратиться лишь часть авансированного капитала.

Средства труда функционируют в процессе производства достаточно длительное время, сохраняют свою натуральную форму, а стоимость их переносится на готовый продукт трудом рабочих по мере их износа, т.е. частично. Поэтому вся стоимость, вложенная в средства труда, возвращается предпринимателю по мере реализации товаров в денежной форме лишь через несколько лет.

Часть производительного капитала, стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к предпринимателю в денежной форме по частям, называется **основным капиталом**.

Предметы труда потребляются в производстве полностью, перенося свою стоимость целиком на продукт, и после продажи товаров стоимость полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме.

Часть производительного капитала, стоимость которой входит в продукт целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме в течение одного кругооборота капитала, называется **оборотным капиталом**.

Деление капитала на основной и оборотный относится только к производительному, а не ко всему авансированному капиталу.

Авансированный капитал одновременно пребывает в трех функциональных формах: производительной, денежной и товарной.

Оборот измеряется временем и скоростью.

Время оборота — это период, в течение которого ресурсы, пройдя сферы производства и обращения, возвращаются к исходной (денежной) форме.

Время оборота распадается на время производства и время обращения.

Скорость оборота измеряется числом оборотов ресурсов, совершаемых в течение года.

Число оборотов определяется по формуле

$$n = O/t,$$

где n — число оборотов в год; O — принятая единица времени (1 год); t — время оборота данных ресурсов.

Процесс переноса стоимости основного капитала в течение срока его службы на стоимость произведенного товара и аккумулярование ее в амортизационном фонде называется **амортизацией**.

Амортизационный фонд предназначен для восстановления элементов основного капитала, выбывшего из производственного процесса в силу физического и морального износа.

Еще Адам Смит проводил различия между двумя формами производственного капитала. По его мнению, основной капитал — это тот, который производит прибыль, оставаясь при этом достоянием того, кто им владеет (оборудования, машины, сооружения).оборотный капитал есть благо, которое тоже производит прибыль, но перестает быть достоянием его владельца. Так, рабочий скот — это основной капитал, но он же, если он продан на рынке, превращается в оборотный капитал.

С точки зрения А. Маршалла, капитал подразделяется на потребительский капитал и вспомогательный, или опосредствующий, капитал, свободный или подвижный капитал.

Относительно предпринимателя свободный капитал — это имеющиеся в распоряжении блага, выражающие определенную денежную стоимость, которую можно использовать для любых целей. Относительно частных лиц Маршалл делит капитал на потребительский и вспомогательный.

Потребительский капитал состоит из товаров такой формы, которая способна удовлетворять потребности непосредственно, т.е. из товаров, обеспечивающих существование рабочих, таких, как пища, одежда, жилье и т.д.

Вспомогательный, или опосредствующий, капитал, по Маршаллу, назван так потому, что он содействует приложению труда в производ-

стве. Сюда входят инструменты, машины, фабрики, железные дороги и т.д., а также и всякого рода сырье.

Мерой потребления основного капитала выступает износ, денежным выражением которого являются амортизационные отчисления, представляющие собой часть стоимости основного капитала, переносимую на готовый продукт в каждом производственном цикле.

Физический износ основного капитала — это потеря им потребительской стоимости.

Моральный износ — это потеря стоимости по двум причинам:

- 1) создание аналогичных, но более дешевых средств труда;
- 2) выпуск более производительных средств труда при той же цене.

Учет физического и морального износа имеет большое значение для установления норм амортизации.

Норма амортизации — это отношение годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного производственного капитала, выраженное в процентах.

Норма амортизации показывает, за сколько лет стоимость основного капитала должна быть возмещена. В условиях НТП сроки службы оборудования сокращаются, поэтому появляется проблема ускоренной амортизации.

Обобщающим показателем использования основных фондов (капитала) является фондоотдача (ΦO):

$$\Phi O = П / \Phi_{\text{осн}},$$

где ΦO — фондоотдача; $П$ — выпуск продукции; $\Phi_{\text{осн}}$ — стоимость основных производственных фондов (капитала).

Фондоёмкость — показатель обратный фондоотдаче.

Использование оборотных фондов (капитала) выражается в материалоёмкости (ME):

$$ME = \Phi_{\text{об}} / П,$$

где $\Phi_{\text{об}}$ — оборотные фонды; $П$ — стоимость выпущенной продукции.

Кроме основного и оборотного капиталов (фондов), функционирующих в сфере производства, фирмы имеют фонды обращения, предназначенные для процесса реализации.

Денежные средства, вложенные в оборотные фонды и фонды обращения, образуют оборотные средства.

Эффективность использования оборотных средств определяется коэффициентом оборачиваемости, который измеряется отношением стоимости реализованной за год продукции (*РП*) к среднему остатку оборотных средств (*ОС*):

$$K_{об} = \frac{РП}{ОС}.$$

И основной, и оборотный капиталы характеризуются определенной мобильностью и ликвидностью.

Мобильностью капитала называют его способность переходить от одного вида использования к другому в зависимости от перемещения спроса. Мобильности противостоит специализация капитала — абсолютная или относительная.

Ликвидность капитала — это его способность быть немедленно обмененным на деньги: может иметь место обмен капитала на деньги на рынке или же его амортизация, т.е. частичное или полное воспроизведение его стоимости в произведенном продукте. Ликвидности противостоит замораживание капитала: либо он не подлежит обмену на рынке, либо процесс изготовления того или иного продукта блокируется сокращением спроса на конечный продукт.

Историческими формами существования капитала были: торговый капитал (в виде купеческого капитала), — исторически древнейшая свободная форма капитала; ростовщический (позднее ссудный капитал), и промышленный.

Торговый капитал появляется в результате обособления функции реализации товаров и услуг. Необходимость такого обособления обусловлена усилением роли реализации товаров для ускорения оборота промышленного капитала. Торговый капитал совершает две фазы кругооборота *Д—Т* и *Т—Д*. В первой фазе происходит купля, т.е. превращение денег в товар, а во второй — продажа, т.е. превращение товара в деньги. Торговый капитал функционирует в сфере обращения, без него непрерывность производства была бы невозможна, поскольку кругооборот капитала заканчивается лишь тогда, когда товар продан и предприниматель получил доход. Обособление торгового капитала позволяет сократить издержки, связанные с реализацией товара, и ускорит оборот капитала в целом.

Условия воспроизводства вызывают необходимость обособления денежной формы промышленного капитала и превращения ее в самостоятельный ссудный капитал. В основе превращения денежного ка-

питала в особый товар-капитал лежит отделение собственности на капитал от пользования им, т.е. когда он принадлежит одному, а используется другим предпринимателем. Ссудный капитал по истечении определенного срока возвращается обратно владельцу, принося доход в виде процента. Ссудный капитал имеет особую форму движения. Он не принимает ни производительной, ни товарной формы.

Движение ссудного капитала происходит в форме коммерческого и банковского кредита и подробно рассматривается в других главах учебника. Развитие кредита дало толчок торговле ценными бумагами, биржевой игре, формированию рынка ценных бумаг.

2. Рынок капитала. Процентная ставка

В связи с неоднозначностью трактовки категории «капитал» существует также проблема определения понятия «рынок капитала».

В экономической литературе выделяются два возможных варианта трактовки этого понятия:

1. Если под капиталом понимать физический капитал (станки, здания, запасы и т.д. в стоимостном их измерении), то рынок капитала — это часть рынка факторов производства наряду с рынком труда и земли.

2. Если под капиталом на рынке финансов понимать денежный капитал, то рынок капитала выступает составной частью рынка ссудных капиталов.

Рынок ссудного капитала подразделяется на денежный рынок и рынок капитала. Денежный рынок связан с краткосрочными банковскими операциями сроком до одного года. Рынок капитала обслуживает среднесрочные и долгосрочные операции банков. Он, в свою очередь, делится на ипотечный рынок (операции с закладными листами) и финансовый рынок (операции с ценными бумагами). Субъектами финансового рынка являются не только банки и их клиенты (как на ипотечном рынке), но и фондовая биржа, а объектом операций выступают не только ценные бумаги частных предпринимателей, но и государственных институтов.

Инструментарий рынка капитала включает:

- казначейские облигации, предназначенные для финансирования долгосрочной политики федерального правительства;
- ценные бумаги государственных учреждений, которые эмитируются на основе специального разрешения правительства для финанси-

рования различных типов социальных программ через финансовую систему;

- муниципальные облигации, выпускаемые местными органами власти;

- акции и облигации корпораций, эмитируемые частными фирмами.

На рынке ссудных капиталов формируется спрос и предложение денежного капитала.

Рынок капитала как структурное звено рынка факторов производства является типичным рынком. В принципах его организации и в механизме его функционирования, установления равновесия имеется много общего с аналогичными процессами на рынке труда. А именно:

- объем спроса на физический капитал носит производный характер по отношению к спросу на конечную продукцию и зависит от размеров последнего;

- максимизация прибыли достигается в точке равенства предельного денежного продукта (MRP) и предельных издержек материального ресурса (физического капитала) — MRC , т.е. при оптимизации фирмой спроса на капитал действует правило $MRP=MRC$.

Спрос на капитал на рынке факторов — это спрос фирм на физический капитал, позволяющий фирмам реализовывать свои инвестиционные проекты, а по форме предъявления — это спрос на инвестиционные фонды. Спрос на капитал выражается в виде спроса на финансовые средства для приобретения необходимых производственных фондов.

Предложение капитала возникает в основном со стороны домашних хозяйств, а также предприятий и государства. Домашние хозяйства, владеющие капиталом в форме вложенных денежных средств, предоставляют капитал в пользование бизнесу в форме материальных средств и получают доход в виде процента на вложенные средства.

В связи с тем что физический капитал может приобретаться в собственность фирм или предоставляться им во временное пользование, следует различать плату за поток услуг капитала (цена использования) и цену капитальных активов (цена купли-продажи).

Стоимость использования услуг капитала представляет собой рентную (прокатную) оценку капитала. Она может выступать в качестве рыночной котировки или суммы, уплачиваемой фирмой владельцу капитала за аренду части этого капитала.

Цена актива представляет собой цену, по которой единица капитала может быть продана или куплена в любой момент.

На рынке капитала может сложиться и совершенная конкуренция, и монополия, и взаимная монополия (дуополия), т.е. все основные типы рыночных структур. Монополия и олигополия имеют место на многих предприятиях, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Местный молокозавод выступает по отношению к колхозам и фермерам в роли монополиста, так как других перерабатывающих предприятий поблизости нет, а при длительной транспортировке молоко скисает. Рыночное всевластие таких монополистов-переработчиков служит важной причиной тяжелого положения отечественных сельскохозяйственных предприятий. Последние именно в силу монополистической структуры рынка вынуждены мириться с навязываемыми им закупочными ценами.

Монополистический (олигополистический) тип рынка на рынках материальных ресурсов весьма распространен. Газпром, РАО «ЕЭС России», Транснефть, МПС и другие гигантские предприятия являются поставщиками ресурсов, служащих для других фирм в качестве оборотного капитала. Поэтому обычные для нашей страны жалобы директоров промышленных предприятий на то, что в годы реформ цены на электроэнергию, железнодорожные перевозки и сырье росли быстрее цен на готовую продукцию имеют под собой прочное теоретическое обоснование. Монополисты имеют возможность навязывать своим потребителям завышенные цены на поставляемые ресурсы.

При типичном для России высоком уровне монополизации ситуация, когда поставщиком тех или иных материальных ресурсов выступает один, а покупателем — другой монополист, отнюдь не является редкостью.

Итак, поставщиками капитала выступают домохозяйства, а потребителями — фирмы. Взаимодействие поставщиков и потребителей осуществляется через разветвленную сеть финансовых посредников: коммерческие банки, инвестиционные фонды, брокерские конторы и т.д. Их функцией является аккумуляция небольших сбережений домашних хозяйств в огромные суммы финансовых средств и размещение их среди потребителей капитала. Форма предоставления капитала может быть разная — либо непосредственная, в виде распространения акций новых выпусков среди подписчиков, либо заемная, в виде покупки облигаций корпораций и предоставления прямых займов фирмам. Важнейшую роль в этом процессе играет выплачиваемый по предоставленным средствам процент.

Процентная ставка

В экономической литературе имеет место толкование процента в узком смысле (как платы за предоставленный кредит) и в широком смысле (как дохода, получаемого в результате использования фактора капитала).

В марксистской литературе процент рассматривается как одна из форм прибыли. Последняя имеет два вида — предпринимательский доход и ссудный процент. Та часть прибыли, которую выплачивает заемщик собственнику капитала, называется ссудным процентом, оставшаяся часть — предпринимательским доходом.

Процент в современной экономической теории чаще всего рассматривается как цена капитала независимо от того, получает ли его промышленник в виде предпринимательского дохода или собственник ссудного капитала. Таким образом, процент представляет собой разновидность дохода наряду с прибылью. Процент — это та часть дохода, которую получает владелец капитала в течение года. Если она выражается в процентах, то такой доход называется процентной ставкой. Например, вы кладете в банк 100 тыс. долл. под 15% годовых. Ваш доход (или процент) составит 15 тыс. долл., и ставка процента в этом случае будет равна 15%.

По мнению К. Маркса, прибыль и процент есть такие формы прибавочной стоимости, которые скрывают неоплаченный труд рабочих, и отсюда следует вывод о неизбежности экспроприации этого неоплаченного труда у капиталистов — вывод, который выходит за рамки исследования чисто экономической теории и рыночных отношений. Западные теоретики ограничиваются анализом рынка и не делают политических выводов.

К. Маркс предполагал, что с развитием технического прогресса процент на капитал должен снижаться. Технический прогресс он связывал с ростом органического состава капитала $\left(\frac{c}{v}\right)$, который должен снижать норму прибыли $\left(\frac{\text{Прибыль}}{\text{Авансированный капитал}}\right)$, где c — постоянный капитал (средства производства); v — переменный капитал (рабочая сила, которая обладает способностью создавать стоимость большую, чем сама обладает).

Так как процент, по мысли К. Маркса, есть часть нормы прибыли, то и его величина вслед за нормой прибыли должна снижаться.

Однако этот прогноз не оправдался. Статистика последних 150 лет его не подтвердила. Причиной тому являются по крайней мере два обстоятельства:

1) технический прогресс далеко не всегда шел по линии роста органического состава капитала $\left(\frac{c}{v}\right)$;

2) капитал в условиях, когда норма прибыли начинала падать, перекладывался на производство нового продукта, на завоевание новых рынков. Такая стратегия обеспечивала устойчивые высокие доходы.

Кроме того, ускорение научно-технического прогресса вызывало необходимость более динамичного обновления производства, и вместе с ним усиливалось давление спроса на свободные деньги, что также не могло способствовать падению величины процента.

К. Маркс разграничивал понимание *капитала-собственности* и *капитала-функции*. Процент здесь — это доход капитала-собственности, плата капиталисту за то, что он является его владельцем. А предпринимательский доход — вознаграждение капитала-функции, присваиваемое капиталистом в связи с его организационной деятельностью по ведению бизнеса. С этой (широкой) точки зрения процент получает не только кредитор (ссудный капиталист), но и предприниматель, использующий в производстве свой собственный капитал, так как он в одном лице объединяет капиталиста-собственника и функционирующего капиталиста. Процент, таким образом, выступает как универсальная форма дохода капитала-собственности.

Помимо марксистского толкования сущности процента в экономической литературе широкое распространение получили трактовка процента в рамках теории чистой производительности капитала и психологический подход к понятию процента в теории предельной полезности.

Так, американский экономист И. Фишер, заложивший основы теории чистой производительности капитала, утверждал, что процент возникает в результате обмена суммы текущих благ на большую сумму будущих благ. В результате производительного использования капитала повышается эффективность производства, что приводит к расширению выпуска конечного продукта. Этот прирост выпуска и является процентом.

Согласно мнению сторонников теории предельной полезности (восходящему к трудам австрийского экономиста Э. Бем-Баверка), процент возникает в результате психологического предпочтения

времени. Человек так устроен, что для него ценность нынешних (сегодняшних) благ всегда гораздо выше, чем ценность аналогичных благ в будущем. Это связано с возможностью удовлетворения сиюминутной потребности или желания человека, а также с получением дополнительного дохода в результате разумного распоряжения имеющимися ресурсами. Именно эта возможность побуждает людей брать деньги в долг и платить за нес определенную цену в виде процента. Таким образом, процент есть компенсация за отказ от текущего потребления. Отношение суммы денег, которая будет возвращена к денежной сумме, полученной в заем, образует ставку процента.

Теория чистой производительности капитала описывает события со стороны спроса на капитал. Предприниматель, использующий заемный капитал, может выплатить проценты, только если его применение дало эффект, если на практике проявилась чистая производительность капитала. Теория предельной полезности, в свою очередь, описывает события со стороны предложения капитала. Для лица, предоставляющего свой капитал в пользование другому, эта сделка действительно выглядит как отказ от текущего потребления, заслуживающий компенсации в виде процента.

Современная экономическая теория трактует процент как цену, которую люди платят за то, чтобы получить ресурсы сейчас, вместо того, чтобы ждать до тех пор, пока они заработают деньги, на которые эти ресурсы можно купить. Учет фактора времени позволяет понять: чем продолжительнее время срочного вклада, тем выше доход на этот вклад в виде выплачиваемого процента.

Определить величину процента можно на основе теории спроса и предложения. С ростом спроса на капитал и уменьшением предложения капитала уровень процента растет. Графически это можно изобразить на рис. 9.2.

Представленный график позволяет нам понять категорию процента как своеобразную равновесную цену (R_E). Точка E — точка пересечения кривых спроса на капитал (D) и предложения капитала (S). Здесь происходит совпадение предельной доходности капитала и предельных издержек упущенных возможностей, спрос на ссудный капитал и его предложение совпадают.

Необходимо различать *среднюю ставку процента*, которая определяется за длительный период времени, и *рыночную ставку процента*, складывающуюся ежедневно и подверженную частым колебаниям.

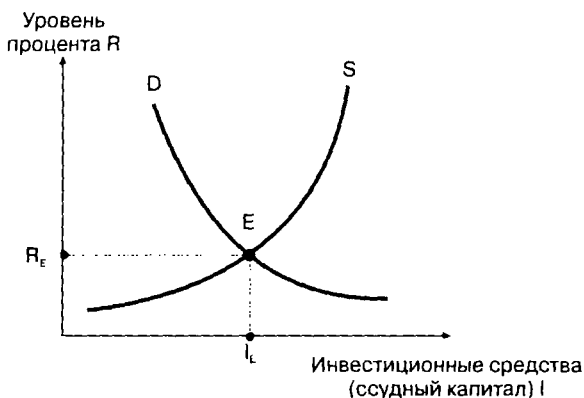


Рис. 9.2. Равновесие на рынке капитала

На величину процента и его колебания оказывают влияние несколько основных факторов, к важнейшим из которых относятся:

- 1) величина капитала;
- 2) производительность капитала;
- 3) соотношение между предложением и спросом на капитал.

Различают номинальную и реальную ставки ссудного процента.

Номинальная ставка показывает, на сколько сумма, которую заемщик возвращает кредитору, превышает величину полученного кредита.

Реальная ставка — это ставка процента, скорректированная на инфляцию, т.е. выраженная в денежных единицах постоянной покупательной способности.

Именно реальная ставка определяет принятие решений о целесообразности (или нецелесообразности) инвестиций.

3. Инвестиции. Внутренние и внешние источники инвестиционных ресурсов. Дисконтированная стоимость

Различными экономическими школами инвестиции характеризуются по-разному. В соответствии с австрийской школой «предельной полезности» *инвестиции* трактуются как обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем.

В обычном словоупотреблении под термином «инвестиция» понимают покупку отдельным лицом или корпорацией какого-либо иму-

щества. Иногда этот термин ограничивают покупкой ценных бумаг на фондовой бирже.

Более плодотворным с точки зрения сущностной характеристики инвестиций является формирование взгляда на инвестиции Дж. Кейнса как на «текущее прибавление к стоимости средств производства в результате производственной деятельности данного периода».

В справочнике менеджера в качестве стандартизированного термина инвестиция рассматривается как «совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала...» с целью получения предпринимательского дохода или процента. Такое определение представляет собой попытку соединения «ресурсного» и «затратного» подходов, использованных ранее при характеристике экономического содержания капитальных вложений.

Затратный подход основывается на отрицании значимости денежной формы кругооборота основного капитала, обосновании преимуществ производительной стадии. Ресурсный же подход базируется на приоритете финансовых средств, предназначенных для простого и расширенного воспроизводства основных фондов.

В западной экономической литературе инвестиции рассматриваются как набор благ, ценностей, вкладываемых в предпринимательскую деятельность с целью максимизации эффекта (в том числе и социального) в перспективе.

В хозяйственной практике в России наибольшее распространение получило следующее понимание инвестиций.

Инвестициями называют все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода.

Это их финансовое определение. По экономическому содержанию инвестиции — это расходы на создание, расширение и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

В экономической литературе различают инвестиции валовые и чистые.

Валовые инвестиции представляют собой общий объем производства капитальных товаров в течение определенного периода времени, обычно за год.

Чистые инвестиции — это ежегодное увеличение основного капитала. Они определяются так:

Валовые инвестиции — Амортизация = Чистые инвестиции.

По динамике инвестиций можно судить об инвестиционной активности фирмы.

Структуру инвестиций можно рассматривать по следующим направлениям:

- производственная структура инвестиций — это распределение их по отраслям;
- воспроизводственная структура инвестиций — это соотношение между вложениями в новое строительство, в расширение действующих предприятий или в их реконструкцию и техническое перевооружение;
- технологическая структура капиталовложений — это соотношение затрат на строительные-монтажные работы (пассивная часть инвестиций) и на приобретение оборудования, машин, инструмента (активная часть);
- концентрация инвестиций: чем меньше стоимость незавершенного строительства по отношению к годовому объему инвестиций, тем лучше.

Виды инвестиций различаются по ряду критериев, среди которых важнейшими являются направления вложения капитала, форма реализации, величина риска, продолжительность инвестиционного цикла (рис. 9.3).

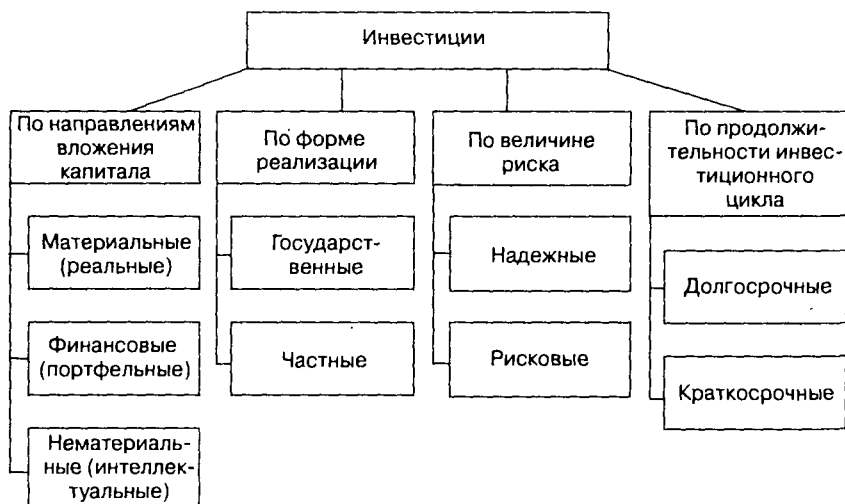


Рис. 9.3. Виды инвестиций

На протяжении всей своей деятельности предпринимателю придется осуществлять инвестиции, объемы, характер и источники которых зависят от периода деятельности.

Для организации предпринимательского бизнеса на его начальной стадии приходится осуществлять первоначальное вложение капитала. Выделяют *стартовый капитал*, представляющий собой сумму первоначального капитала и текущих расходов на начальной стадии производства. Стартовый первоначальный капитал расходуется на регистрацию предприятия, открытие банковского счета, покупку здания или права на его аренду, ремонт или перестройку здания, покупку машин, оборудования, приборов, патентов, лицензий.

Текущие расходы включают покупку сырья и материалов, арендную плату, зарплату, отчисления в социальные фонды и пр.

Источники покрытия стартового капитала и пополнения средств предпринимателя могут быть как собственные (внутренние), так и заемные (внешние).

К собственным источникам относятся: прибыль от основной деятельности, прибыль от финансовых операций, другие виды доходов, уставный фонд, амортизационный фонд, задолженность покупателей за отгруженные товары, выручка от реализации выбывшего имущества, мобилизация внутренних ресурсов в строительстве и пр.

К заемным источникам относят: кредиты и ссуды, устойчивые пассивы и кредиторскую задолженность.

Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный капитал.

Уставный капитал — источник основных и оборотных средств фирмы, формируемый при ее организации. В свою очередь, источники формирования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы предприятия. В России они определены Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности». В качестве источников могут выступать: акционерный капитал, паевые взносы учредителей, отраслевые финансовые ресурсы (при сохранении отраслевых структур), долгосрочный кредит, бюджетные средства. Величина уставного капитала показывает размер тех денежных средств (основных и оборотных), которые инвестированы в процесс производства.

Внешнее финансирование может осуществляться путем получения займов или путем выпуска акций.

Акция — ценная бумага, свидетельствующая о внесении денежной суммы ее владельцем и дающая право на получение дивиденда, а также участие в управлении данной компанией.

Финансирование корпораций посредством выпуска новых акций — самый дорогостоящий способ финансирования. Западные компании прибегают к нему в самом крайнем случае, если нет возможности профинансироваться через выпуск облигаций, банковский кредит или даже продажу части имущества. Выпуская акции из-за недостатка средств, бизнесмен теряет пропорционально выпуску долю самостоятельности в управлении.

Следует помнить, что, чем больше используется различных источников финансирования, тем большие проблемы испытывает предприятие в своем росте.

Инвестиционная привлекательность фирмы может быть охарактеризована сроком окупаемости:

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Необходимые инвестиции}}{\text{Годовая амортизация} + \text{Годовая прибыль}}$$

При инвестировании необходимо сопоставлять затраты и доходы (выгоды), возникающие в разное время. Затраты на осуществление проекта растягиваются во времени, а доходы возникают обычно после осуществления затрат. Поэтому говорят о таком понятии, как стоимость денег во времени. Оно означает, что рубль, потраченный раньше, стоит больше, чем рубль, потраченный позже.

Технический прием для измерения текущей и будущей стоимости денег называется дисконтированием.

Дисконтирование — это процесс, обратный начислению сложных процентов.

Мы находим текущую стоимость путем деления будущей стоимости на $(1 + \text{ставка процента})$ столько раз, на сколько лет мы делаем расчет:

$$PV = \frac{FV}{(1 + R)^N},$$

где PV — текущая стоимость; FV — будущая стоимость; R — ставка процента; N — число лет.

Дисконтирование базируется на использовании ставки процента. При финансовом анализе за ставку дисконта (ставка процента для дисконтирования) берут типичный процент, под который фирма может занять финансовые средства.

Рассмотрим на конкретном примере, как определяется дисконтированная, первоначальная стоимость любого капитального товара (станка). Предположим, что предприниматель, купив станок и используя его в течение трех лет, намерен получить доход в размере 6500 долл., причем этот доход распределяется: в первый год эксплуатации — 1500 долл., во второй — 3000 долл., в третий — 2000 долл. Известно, что процентная ставка равна 8%. Тогда дисконтированная стоимость будет составлять:

$$PV=(1500/(1+0,08))+(3000/(1+0,08)^2)+(2000/(1+0,08)^3)=5540,3 \text{ долл.}$$

Это означает, что предприниматель должен заплатить за станок 5540,3 долл., чтобы через три года его использования получить доход 6500 долл.

Таким образом, дисконтирование — это приведение друг к другу потоков доходов (выгод) и затрат на основе ставки дисконта с целью получения текущей (сегодняшней) стоимости будущих доходов.

Определение дисконтированной стоимости имеет существенное значение для принятия инвестиционных решений предпринимателем.

Инвестировать необходимо только тогда, когда ожидаемые доходы будут выше, чем издержки, связанные с инвестициями.

Мировой опыт показывает, что вывод экономики из кризиса возможен прежде всего на базе инвестиций. Инвестиционная активность должна расти в первую очередь на действующих предприятиях, где шире возможности как по увеличению капиталовложений, так и по ускорению их отдачи и повышению эффективности.

Выводы

1. Капитал — важнейший фактор и ресурс хозяйственной деятельности, главный объект рынка капитала. Он имеет много значений, но наиболее общее — это любой ресурс экономики, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ и способный приносить доход.

2. Различают следующие виды и формы капитала: промышленный (производительный), торговый (купеческий), ростовщический (ссудный); физический и финансовый, человеческий и юридический; денежный, производительный и товарный; стартовый и текущие затраты; авансированный постоянный и переменный; свободный, потребительский и вспомогательный; уставный.

3. Капитал — это движущаяся стоимость, которая в своем движении проходит кругооборот (последовательное прохождение капитала через три стадии

Вопросы для самопроверки

1. Что вы понимаете под капиталом? Какие точки зрения на трактовку капитала вы знаете?
2. Что такое кругооборот и оборот капитала?
3. Какова структура капитала? Какой признак положен в основу его деления на основной и оборотный; денежный, производительный и товарный; промышленный, торговый и ссудный?
4. Охарактеризуйте механизм установления дисконта на рынке капитала.
5. Какой показатель делает возможным корректное сравнение денежных потоков, относящихся к разным временным периодам? Опишите логику дисконтирования.
6. Какие показатели эффективности использования фондов вы знаете? Как они исчисляются?
7. Что вы понимаете под рынком капитала и каков механизм его функционирования?
8. Какова структура рынка капитала? Охарактеризуйте ее на примере России.
9. Как определяется ставка процента? Назовите факторы, оказывающие влияние на ее величину.
10. Что вы можете сказать об инвестициях и их структуре?
11. Разграничьте внутренние и внешние источники формирования средства предпринимательского капитала:
 - а) продажа активов;
 - б) амортизационный фонд;
 - в) получение кредита;
 - г) прибыль фирмы;
 - д) выпуск акций;
 - е) выпуск облигаций.
12. Если физический капитал предоставляется во временное пользование, то его цена рассчитывается как:
 - а) цена капитального актива (цена купли-продажи);
 - б) рентная (прокатная) цена;
 - в) все ответы неверны.

Глава 10. Рынок земли. Рента

Во все времена земля считалась основным естественным (первичным) фактором производства, и объясняется это ее особой ролью в хозяйственной деятельности. Земля — первоисточник вещественных благ. Она не является продуктом труда, но, будучи вовлечена в производственную деятельность людей, становится всеобщим средством труда. В различных отраслях общественного производства роль земли неодинакова. В обрабатывающей промышленности земля функционирует лишь как место, занятое предприятием. В сельском хозяйстве процесс производства непосредственно связан с почвенным плодородием. Здесь земля действует как активный фактор процесса труда и является главным средством производства. «Землей» в экономической теории называют все естественные ресурсы (почва, вода, месторождения полезных ископаемых). Здесь под «землей» мы будем подразумевать только поверхность почвы, которую можно использовать либо для земледелия, либо для строительства зданий и сооружений и являющуюся предметом купли и продажи на рынке земли.

1. Земля как специфический хозяйственный ресурс. Особенности предложения земли

Земля — специфический хозяйственный ресурс, ценность которого постоянно возрастает. Это связано с двумя обстоятельствами: 1) ростом спроса на сельскохозяйственную продукцию (как продуктов питания, так и сырья для промышленности) в силу роста численности населения, его потребностей; 2) сокращением природных ресурсов в силу эрозии почв и изъятия земель под промышленное и городское строительство. В результате отмечается тенденция сокращения хозяйственных угодий на душу населения.

Земля является невозпроизводимым фактором производства. При утрате той или иной части земельного богатства не представляется возможным воссоздать это богатство искусственно. Специалисты считают, что 90% природных ресурсов невозпроизводимы.

и три функциональные формы) и оборот (это кругооборот, рассматриваемый не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс).

4. По способу переноса стоимости капитала на новый продукт выделяют основной (стоимость которого переносится на продукт постепенно и возвращается к предпринимателю по частям) и оборотный (стоимость которого входит в готовый продукт целиком и полностью возвращается к предпринимателю в денежной форме и в течение одного кругооборота) капиталы. Выделяются также фонды обращения и оборотные средства.

5. Мерой потребления основного капитала выступает физический и моральный износ. Учет износа имеет большое значение для установления норм амортизации.

6. Показателями эффективности использования капитала являются: скорость оборота, фондоотдача, материалоемкость, коэффициент оборачиваемости, срок окупаемости.

7. Рынок капитала выступает составной частью рынка факторов (ресурсов) производства и рынка ссудных капиталов, которые характеризуются определенной спецификой.

8. Спрос на капитал — это спрос фирм на физический капитал (на рынке факторов) и денежный капитал, обслуживающий среднесрочные и долгосрочные операции банков (на рынке ссудных капиталов). Объем спроса на физический капитал носит производный характер по отношению к спросу на конечную продукцию. При оптимизации спроса на капитал действует правило $MRP = MRC$.

9. Предложение капитала представляет собой вложенные домашними хозяйствами в производство денежные средства, предоставленные в пользование бизнесу в форме материальных средств.

10. Типы рыночных структур на рынке капиталов такие же, как и на рынке товаров и услуг: совершенная конкуренция, монополии и монополии, олигополии и олигополии, монополистическая конкуренция и дуополии.

11. Процент — это цена капитала, а именно та часть дохода, которую получает владелец капитала в течение года. Если она выражается в процентах, то такой доход называется процентной ставкой.

12. Различают три подхода к пониманию сущности и источника (причин) образования процента: марксистский, в рамках теории чистой производительности, и психологический подход в теории предельной полезности.

13. С позиций теории спроса и предложения величина процента определяется как своеобразная равновесная цена. Различают среднюю и рыночную, номинальную и реальную ставки процента. Рынок капитала часто называют рынком инвестиций.

14. Инвестиции различными экономическими школами характеризуются по-разному. В российской практике инвестициями называются все виды активов, вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода (финансовое определение), или все расходы на создание, расширение и техни-

ческое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала (экономическое определение). Различают инвестиции валовые и чистые, материальные, финансовые (портфельные), нематериальные; государственные и частные; надежные и рисковые; долгосрочные и краткосрочные.

15. При инвестировании необходимо сопоставлять затраты и доходы, возникающие в разное время. Для этого используется дисконтирование — процесс, обратный начислению сложных процентов. Инвестировать нужно только тогда, когда ожидаемые доходы будут выше, чем издержки, связанные с инвестициями.

Термины и понятия

Капитал: физический, финансовый, человеческий, юридический, денежный, производительный, товарный; торговый и ссудный, промышленный и ростовщический, стартовый; авансированный постоянный и переменный, свободный, потребительский и вспомогательный, уставный, основной и оборотный; стартовый, собственный и заемный

Кругооборот капитала

Оборот капитала

Время оборота

Скорость оборота

Амортизация

Амортизационный фонд

Физический и моральный износ капитала

Норма амортизации

Фондоотдача

Материалоемкость

Фондоемкость

Коэффициент оборачиваемости

Мобильность капитала

Ликвидность капитала

Рынок капитала

Денежный рынок

Рынок ссудных капиталов

Ипотечный рынок

Финансовый рынок

Спрос на рынке капитала

Предложение на рынке капитала

Равновесие на рынке капитала

Процент

Процентная ставка

Инвестиции: валовые и чистые

Структура инвестиций

Дисконтирование

Земля абсолютно ограничена поверхностью земной суши на планете. Помимо этого она имеет относительное ограничение как объект хозяйственного использования. Степень этого ограничения определяется уровнем развития производительных сил общества. В процессе использования земля не утрачивает своих полезных свойств, а при разумном, рациональном потреблении не только не изнашивается, но может улучшаться. Повышается экономическое плодородие земли, хотя количественно она может сокращаться.

Экономические отношения, связанные с использованием земли, формируются и развиваются как под влиянием перечисленных особенностей, так и под влиянием отношений собственности на землю. В связи с этим необходимо отличать землевладение от землепользования.

Землевладение означает признание права данного лица на определенный участок земли на исторически сложившихся основаниях. Землевладение осуществляют (реализуют) собственники земли. С их стороны на рынке земли представлено предложение земли.

Землепользование — это использование земли в установленном обычаем или законом (институциональном) порядке. Пользователь земель не обязательно является ее собственником (крестьянин, фермер-арендатор и др.). Именно с их стороны представлен спрос на рынке земли.

Формы собственности на землю, как правило, обуславливают способы хозяйственной деятельности на земле. Современные экономисты выделяют следующие формы землепользования.

1. *Прямое землепользование*, характерное для мелкой и семейной «крестьянской собственности», когда собственник и предприниматель выступают в одном лице. Полученный продукт полностью принадлежит ему. В производстве продукции ему помогают члены семьи, иногда сельскохозяйственные работники. Этот способ хозяйствования встречается и у крупных собственников, но они привлекают значительное количество наемных работников, поэтому их хозяйство принимает вид капиталистического.

2. *Издольщина*. Это контракт, по которому собственник хозяйства уступает право обрабатывать землю издольщику. Тот, работая, пользуется землей, скотом и инвентарем. Созданный продукт распределяется между собственником и издольщиком на условиях, заложенных в контракте, которые могут меняться в зависимости от места и времени. Наряду с простой издольщиной существует издольщина ступен-

чатая, или система откупной аренды. Отличие ее в том, что откупщик является посредником (сам он не обязательно должен быть сельским хозяином), который соединяет несколько владений в фермерское хозяйство и затем распределяет их между подчиненными ему издольщиками.

В чем преимущества издольщины? Во-первых, это эффективный способ при выращивании специализированных культур, требующих больших вложений капитала (например, ранние овощи). Издольщик получает этот капитал более легким и дешевым способом, нежели посредством займа в банке. Во-вторых, издольщина дает возможность заняться сельским хозяйством тем земледельцам, у которых нет первоначального капитала, необходимой его величины. Без издольщины вновь прибывшие в сельскую местность не имели бы другого выхода, кроме как стать простыми сельскохозяйственными рабочими. И третье, продукт в натуральной форме, который получают собственник и издольщик, позволяет им избежать последствий аграрных и валютных кризисов.

3. *Денежная аренда.* Это контракт, по которому собственник уступает фермеру право пользования своей землей и свои права на готовый продукт в обмен на фиксированную договорную арендную плату. Эта аренда выгодна и собственнику, который сохраняет за собой землю, не занимаясь хозяйством, и фермеру, который получает возможность реализовать все свои способности в условиях полной независимости.

В настоящее время экономические отношения в развитых странах, связанные с использованием земли, довольно сильно трансформировались, но специфика, связанная с природными условиями, окончательно не исчезла.

Ограниченность земли, ее невозпроизводимость и неподвижность (по сравнению с другими факторами производства) обусловили более или менее стабильное предложение на рынке земли. Когда мы говорим об ограниченности земли на микроуровне, то имеется в виду земля определенного качества, расположенная в определенном месте. Естественно, количество хорошей земли вокруг города или даже отдельного хозяйства ограничено вдвойне — и по количеству, и по качеству.

Фиксированный характер предложения земли означает, что кривая предложения абсолютно неэластична. Если на оси абсцисс отложить количество земли, а на оси ординат — цену земли, то кривая предложения земли будет представлять линию, параллельную оси ординат (рис. 10.1). Это означает, что предложение земли не может быть увеличено даже в условиях значительного роста цен на землю.

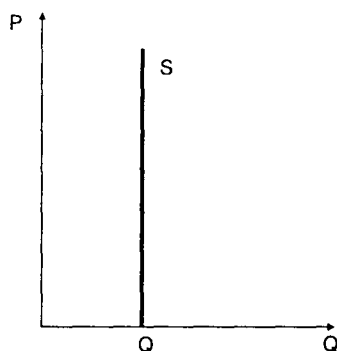


Рис. 10.1. Предложение земли

На величину предложения оказывает влияние неэластичность спроса на продукты питания. Последняя означает, что даже незначительное сокращение привычных объемов предложения может явиться причиной сильного роста цен на продовольствие. И наоборот, увеличение предложения (например, в урожайный год) может привести к значительному падению цен на сельскохозяйственную продукцию.

Аграрная сфера сильно зависит от природных условий. Изменения погоды, неблагоприятные атмосферные осадки, многочисленные вредители, стихийные бедствия приводят к резким колебаниям предложения. До сих пор сельскохозяйственное производство полностью не предсказуемо и не контролируется в такой степени, как, например, промышленное производство.

Для того чтобы определить, какая цена на землю реально установится, необходимо проанализировать спрос, который в данном случае играет активную роль, ведь только от него будет зависеть уровень цен на землю.

2. Сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос на землю

Спрос на землю неоднороден. Он включает два основных элемента — сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос:

$$D = D_{\text{сх}} + D_{\text{нсх}},$$

где D — совокупный; $D_{\text{сх}}$ — сельскохозяйственный; $D_{\text{нсх}}$ — несельскохозяйственный спрос.

Если на оси абсцисс мы отложим количество гектаров земли, а на оси ординат — цену за гектар земли, то кривая сельскохозяйственного спроса на землю $D_{сх}$ будет иметь отрицательный наклон. Это связано с тем, что по мере вовлечения земли в хозяйственный оборот мы должны будем переходить от лучших по плодородию земель к средним и даже худшим. Идея уменьшающегося плодородия высказывалась уже в XVII в., но как *закон уменьшающегося плодородия почвы* получает широкое распространение в политической экономии XIX в. благодаря работам Д. Рикардо.

Кривая несельскохозяйственного спроса также имеет отрицательный наклон, так как связана главным образом с местоположением, и здесь также есть свои ограничения, поскольку приходится использовать земли не только в центре города, но и на окраинах. Совокупный спрос D на землю определяется сложением кривых сельскохозяйственного и несельскохозяйственного спроса (рис. 10.2).

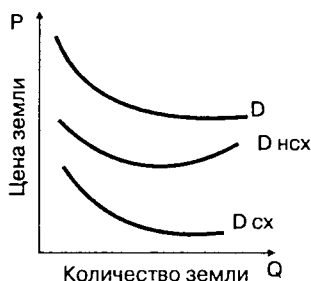


Рис. 10.2. Совокупный спрос на землю

Сельскохозяйственный спрос на землю в условиях развитого рыночного хозяйства является производным от спроса на продовольствие. Он складывается из спроса на продукцию растениеводства, животноводства и т.д. Например, если речь идет о земле и кукурузе, то можно утверждать, что кривая спроса на кукурузу d будет определять кривую спроса на землю D . Если d будет расти, то кривая D обнаружит ту же тенденцию, и наоборот. Падение d аналогично отразится на падении кривой спроса на землю (рис. 10.3, 10.4).

На сельскохозяйственный спрос на землю оказывает серьезное влияние и сокращение доли продовольствия в бюджете потребителя, что ведет к уменьшению доли расходов на продукты питания. Поэтому доля сельского хозяйства в национальном доходе сокращается. Если население, занятое в аграрной сфере, не будет уменьшаться теми же

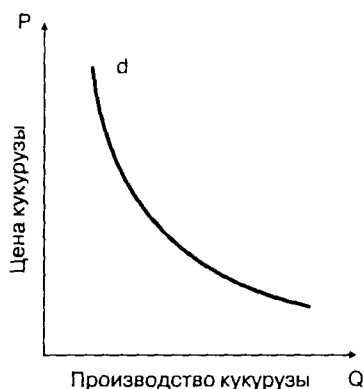


Рис. 10.3. Производство кукурузы

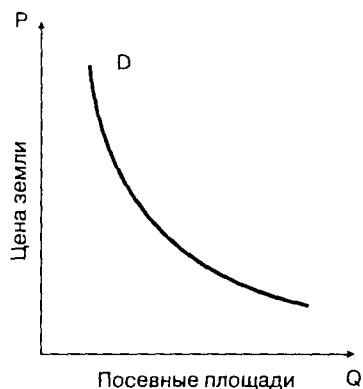


Рис. 10.4. Посевные площади

темпами, что и сокращение расходов на сельскохозяйственную продукцию, то доходы этой части населения будут неуклонно понижаться. Это в конечном счете отражается на сельскохозяйственном спросе на землю и на ее предложении.

В отличие от сельскохозяйственного спроса на землю несельскохозяйственный спрос имеет устойчивую тенденцию к росту. *Несельскохозяйственный спрос на землю* также объединяет разнообразные виды спроса. Он состоит из спроса на землю для строительства жилья, объектов инфраструктуры, из промышленного спроса и даже из инфляционного спроса на землю. В условиях высоких темпов инфляции борьба с обесценением денежного богатства подталкивает спрос на недвижимость. И земля выступает одной из гарантий сохранения и приумножения богатства.

Несельскохозяйственный спрос, как правило, безразличен к уровню плодородия земли. Главное для него — местоположение земельных участков. Оно имеет особое значение в крупных городах. В различных районах города цена земли неодинакова и обычно достигает максимума в центре города.

3. Экономическая рента на землю: абсолютная (чистая экономическая) и дифференциальная

Экономическая рента — это доход не только от фактора производства «земля», но и от любого другого фактора, предложение которого ограничено. Таково определение ренты классической школой.

Слово «рента» в переводе с французского (*rente*) означает «отданная», т.е. здесь подчеркивается факт передачи части дохода производителя собственнику.

Земельная рента — это частный случай экономической ренты, ибо представляет собой доход от использования земли и других природных ресурсов, предложение которых ограничено (другими словами, это плата за использование этих ресурсов).

Понятие «экономическая рента» шире понятия «земельная рента». Экономическую ренту получают не только земельные собственники и землепользователи, но и звезды эстрады, известные актеры, выдающиеся спортсмены.

Рента — особый вид относительно устойчивого дохода, непосредственно не связанного с предпринимательской деятельностью. В связи с этим различают абсолютную и дифференциальную ренты.

Ренту, которую получают все собственники земли независимо от ее качества, К. Маркс назвал абсолютной, а Н.Г. Чернышевский — *праздной*.

Собственник земли, обладая монопольным правом присваивать землю, получает *экономическую (абсолютную) ренту* — своеобразную дань, собираемую с худших и всех остальных участков земли. Таким образом, монополия частной собственности на землю выступает причиной абсолютной ренты. Поскольку рыночная цена на сельскохозяйственные продукты включает абсолютную ренту, это ведет к их удорожанию. По сути дела, покупая такую продукцию, все общество выплачивает дань земельным собственникам. Поэтому уже в XIX в. выдвигались различные предложения для отмены собственности на землю. Так, в «Манифесте Коммунистической партии» К. Маркса и Ф. Энгельса предлагается передача земли в собственность государства («экспроприация земельной собственности») и обращение ренты на покрытие государственных расходов. Генри Джордж в книге «Прогресс и бедность» (1879) считал необходимым ввести 100%-ный налог на земельную ренту. Опыт бывших социалистических стран показал, что национализация земли привела к снижению эффективности ее использования, а государственное регулирование губительнее, чем провалы рынка.

Принцип установления ренты как уравнивающей цены такой же, как и в случае других факторов производства (рис. 10.5).

На оси абсцисс откладывается количество земли, а на вертикальной оси — рента. Пересечение кривой спроса D_0 с кривой предложения S

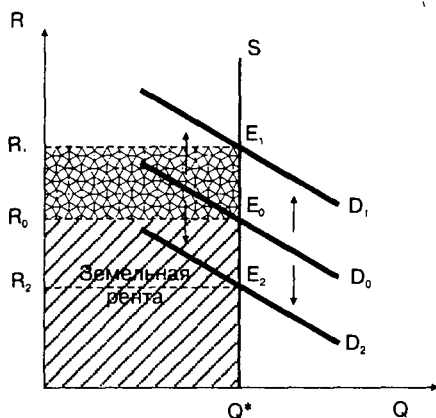


Рис. 10.5. Равновесие на рынке земли: изменения уровня земельной ренты: S — кривая предложения земли; в силу ее ограниченности, предложение земли абсолютно не эластично; D_0, D_1, D_2 — кривые спроса на землю, точки E_0, E_1, E_2 — уровни земельной ренты, которые уравнивают спрос и предложение земельных участков

определяет равновесие на рынке земли; R_0 означает уровень ежемесячной ренты за единицу площади земли. Площадь $0Q^*E_0R_0$ представляет собой совокупную ренту за всю используемую в данном обществе землю. Изменение спроса на основной продукт питания (пшеницу) повысит ежемесячную ренту за единицу площади земли с R_0 до R_1 . Это приведет и к увеличению чистой экономической (абсолютной) ренты до площади $0Q^*E_1R_1$. В случае падения спроса на пшеницу ежемесячная земельная рента уменьшится до R_2 и абсолютная рента сократится до $0Q^*E_2R_2$.

Земля различается («дифференцируется») по качеству (по плодородию и по местоположению — удаленности от рынков сбыта сельскохозяйственной продукции).

В силу более благоприятных производственных условий на лучших и средних по качеству участках земли себестоимость единицы продукции ниже, чем на худших участках. Если сложить такую относительно низкую себестоимость единицы продукции с обычной прибылью, то на наилучших участках ее индивидуальная цена производства будет ниже рыночной, общественной цены. Поэтому фермеры, хозяйствующие на лучших участках, получают при продаже продукции по рыночной цене дополнительную сверхприбыль. Такая дифференциальная сверхприбыль — разница между общественной ценой, отражающей

повышенные производственные затраты на худших земельных участках, и индивидуальной ценой единицы продукции, складывающейся на наилучших и средних по качеству землях.

Монополист земельной собственности прекрасно осведомлен о качестве принадлежащей ему земли. Поэтому разностная прибыль достается ему в виде дифференциальной ренты. Такая рента бывает двух видов.

Собственник земли получает *дифференциальную ренту I* (первого вида) с наилучших участков, отличающихся большим естественным — не зависящим от человека — плодородием и более благоприятным месторасположением. Сдавая землю в аренду, он в арендном договоре предусматривает такую арендную плату, которая изымает в его пользу соответствующую разность сверхприбыли.

Дифференциальная рента II (второго вида) образуется в результате того, что землепользователь повышает экономическое плодородие земли. Он вносит удобрения, осуществляет мелиорацию и иные агротехнические мероприятия. В таком случае проводится интенсификация сельскохозяйственного производства. Она означает увеличение выпуска продукции без расширения земельных участков, путем улучшения использования средств производства и рабочей силы. Такие меры повышают эффективность дополнительных капитальных затрат, в результате чего себестоимость единицы продукции снижается. Продавая продукцию по установившейся рыночной цене, соответствующей условиям производства на худших землях, фермер получает новую разностную сверхприбыль. Она представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась вследствие интенсификации хозяйства на арендованном участке.

Вторая дифференциальная сверхприбыль с самого начала достается предпринимателю, чьи капитальные затраты оказались более эффективными. Это побуждает арендатора улучшать землепользование и увеличивать продуктивность сельского хозяйства. Эту сверхприбыль арендатор может получить до истечения срока арендного договора. Когда же собственник земли заключает с предпринимателем арендный договор на новый срок, то он учитывает результаты капиталовложений в улучшение земли, произведенные без всякого его участия, и назначает более высокую арендную плату. В результате новая сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II. Интересы фермера, стремящегося получить выгоду от своих нововведений, и собственника земли, желающего воспользоваться плодами чужого труда, естественно, сталкиваются. Предприниматель стремится получить землю на

возможно более длительный срок аренды. А собственник земельного участка стремится сократить этот срок, чтобы быстрее получить дифференциальную ренту.

4. Цена земли и арендная плата

Цена на землю определяется путем капитализации ренты. К. Маркс, анализируя рентные отношения в Великобритании, заметил закономерную связь между ценой земли и арендной платой. Он отметил, что в этой стране покупная цена земли исчисляется по известному числу покупаемых годовых доходов, полученных земельным собственником. Покупается фактически рента, уплаченная на несколько лет вперед. Поэтому цену земли К. Маркс назвал капитализированной рентой. Чем выше рента, тем дороже земля. С другой стороны, цена земли зависит от величины процента, который банк платит по вкладам. Если ежегодная рента меньше, чем платит банк по вкладу, то у предпринимателя пропадает интерес к покупке земли. Гораздо выгоднее положить деньги в банк.

Но когда годовая рента приносит денег больше, чем доход, полученный по вкладам в банк, покупка земли становится выгодной сделкой.

Этот пример показывает, что цена земли находится в зависимости от величины учетной ставки процента. Чем выше процент, тем меньше спрос на землю, поэтому ниже и ее цена.

Цена земли — это сумма денег, с которой бывший собственник земли получал бы банковский процент на вложенный капитал.

По сути, определить цену земли значит определить альтернативную стоимость для собственника земли. Изменение цены земли в зависимости от уровня ссудного процента представляет собой разновидность дисконтирования такого экономического ресурса, каким является земля, ее недра, полезные ископаемые, расположенная на ней недвижимость.

Дисконтированный размер ренты необходим при заключении договоров об использовании этих факторов производства на тот или иной период. Дисконтирование, т.е. исчисление будущего размера дохода в виде ренты, осуществляется следующим образом:

$$DR = R/r,$$

где DR — дисконтированный размер ренты; R — годовая рента; r — норма процента.

Если рента равняется 400 долл., а ставка ссудного процента — 5%, то цена земли составляет $400/5\% = 400/0,05 = 8000$ долл.

Цена земли — это бессрочное вложение капитала.

Первоначально земельная рента была настолько «уважаемой» категорией, что экономисты XVII—XVIII вв. (Д. Норс, Дж. Локк, А. Тюрго) даже ссудный процент оправдывали земельной рентой и выводили по аналогии с ней. Позднее роли поменялись. Политическая экономия XIX в. (Г.И. Кэри и др.) для оправдания земельной ренты проводит аналогию со ссудным процентом. Даже К. Маркс в томе III «Капитала» сначала рассматривает капитал, приносящий проценты, и лишь затем превращение добавочной прибыли в земельную ренту. Такое внимание со стороны политической экономии к аграрной сфере вообще и к земельной ренте в частности объяснялось тем, что 150 лет назад в аграрной сфере передовых стран Западной Европы и Северной Америки создавалось не менее 50% национального дохода, около половины которого присваивалось земельными собственниками. В настоящее время доля национального дохода, создаваемого в аграрной сфере, исчисляется несколькими процентами, а частные земельные собственники получают и того меньше. В США, например, меньше 1% (хотя официальная статистика занижает этот показатель).

Проблема земельной ренты исследовалась различными теоретическими школами. Неоклассика часто использует термины «рента» и «арендная плата» как синонимы.

В действительности рента составляет лишь часть суммы, которую арендатор платит земельному собственнику.

Арендная плата включает кроме ренты амортизацию на постройки и сооружения (которые находятся на земле), а также процент на вложенный капитал. Если собственник земли сделал какие-то улучшения, то он должен и возместить стоимость этих сооружений, и получить процент на затраченный капитал (ведь он мог положить капитал в банк и спокойно жить, получая проценты). Строительство зданий и сооружений на земле, затраты, связанные с улучшением плодородия, развитие инфраструктуры приводят к тому, что в составе арендной платы все большую долю составляют амортизация и процент на капитальные вложения — рента «разбухает». Происходит это потому, что земельный собственник стремится учесть эти вложения, поднимая арендную плату.

Чем короче по времени контракт, тем быстрее можно поднять арендную плату, мотивируя это улучшенными качествами земли или развитой инфраструктурой хозяйства. Поэтому арендаторы стремятся осуще-

ствить такие вложения, которые полностью окупятся за период аренды. Отсюда известная противоположность интересов. Собственники земли стремятся сократить сроки аренды, а арендаторы стремятся ее увеличить. Не случайно, что в Западной Европе сложилась традиция сдачи земли под постройки сроком на 99 лет. За этот период стоимость могла быть целиком списана, а само здание приходило в полную негодность. Арендный договор в Бельгии (где в начале 90-х годов арендовалось 68% всех земель) заключается обычно на срок не менее 9 лет, хотя в этой стране существует практика договоров и на более длительный срок.

Величина арендной платы в Западной Европе колеблется от 80—90 экю в Шотландии до 200—250 экю в Германии и Нидерландах, что составляет 1—3% цены земли. Это сравнительно низкий показатель капиталоотдачи, однако многие землевладельцы рассматривают покупку земли как форму страхования от инфляции и полагают, что со временем цена земли может возрасти.

Современная экономическая теория понятие арендной платы относит не только к земле, но и к остальным факторам производства, имея в виду, что каждый фактор используется в определенное время и берется как бы напрокат. В этом значении выступает цена труда как цена использования рабочей силы за определенное время. Цена средств производства рассматривается как своеобразная прокатная оценка. Таким образом, арендная плата имеет в виду ту цену, которую следует платить за пользование любым фактором производства. Такой подход позволяет вычленил чистый доход предпринимателя, который должен подняться над этими величинами, обеспечивая предприятию необходимую конкурентоспособность.

Выводы

1. Земля — специфический хозяйственный ресурс, ценность которого постоянно возрастает в силу роста спроса на сельскохозяйственную продукцию и сокращения природных ресурсов в результате эрозии почв и использования их под промышленное и городское строительство. Земля не только ограниченный, но и невозпроизводимый фактор производства.

2. С использованием земли связано землевладение (признание права отдельного лица на определенный участок земли) и землепользование (использование земли в установленном обычае или законом порядке). Способы землепользования различны: прямое землепользование, издольщина, денежная аренда.

3. Ограниченность земли, ее невозпроизводимость и неподвижность обусловили стабильность предложения земли на рынке. Фиксированный характер предложения означает, что кривая предложения земли абсолютно незла-

стична. Величина предложения находится под влиянием неэластичности спроса на продукты питания.

4. Спрос на землю включает сельскохозяйственный и несельскохозяйственный спрос. Кривая спроса на землю имеет отрицательный наклон и является производной от спроса на продовольствие.

5. Экономическая рента — это доход не только от земли, но и от любого другого фактора, предложение которого ограничено. Земельная рента — частный случай экономической ренты.

6. Различают абсолютную (или праздную) ренту (которую получают все собственники на землю независимо от ее качества) и дифференциальную ренту I и II. Дифференциальная рента I — это разница между общественной ценой, отражающей повышенные производственные затраты на худших земельных участках и затратами на лучших и средних по качеству (по плодородию и местоположению) землях. Дифференциальная рента II образуется в результате повышения экономического плодородия земли (внесения удобрений и др.) земледельцем и представляет собой разницу между рыночной ценой единицы продукции и индивидуальной ценой, которая понизилась в результате интенсификации хозяйства на арендованной земле.

7. Цена земли определяется путем капитализации ренты. Цена земли — сумма денег, с которой бывший собственник земли получал бы банковский процент на вложенный капитал.

8. От ренты следует отличать арендную плату, которая шире ренты, так как включает помимо ренты еще амортизацию на постройки и сооружения, процент на вложенный капитал.

Термины и понятия

Земля

Землевладение

Землепользование: прямое, издольщина, денежная аренда

Предложение земли

Спрос на землю: сельскохозяйственный и несельскохозяйственный

Экономическая рента на землю

Земельная рента

Абсолютная рента

Дифференциальная рента I и II

Кривая предложения земли

Кривая спроса на землю

Качество земли (по плодородию и местоположению)

Цена земли

Капитализированная рента

Арендная плата

Вопросы для самопроверки

1. В чем отличие земли от других факторов производства?
2. Чему равна величина абсолютной и дифференциальной ренты?

3. В чем разница между рентой и арендной платой?

4. Фермер-арендатор получает 20% прибыли на 50 тыс. долл. вложенного в землю капитала. Величина прибавочного продукта, получаемого после реализации продукции, составляет 30 тыс. долл. Определите величину ренты, получаемой собственником земли.

5. В двух хозяйствах под рожь занято по 1 тыс. га, разных по плодородию. Урожайность соответственно составила 30 и 40 ц с 1 га. Если цена за 1 ц установлена на уровне индивидуальной стоимости первого хозяйства и равна 500 руб., какова будет дифференциальная рента в обоих хозяйствах? Индивидуальная стоимость 1 ц во втором хозяйстве — 300 руб.

6. В земельный участок вложен капитал 100 тыс. долл., срок окупаемости затрат — 20 лет. Рента с этого участка составляет 25 тыс. долл. Если норма ссудного процента установлена в размере 5% годовых, определите сумму арендной платы.

7. Кто и почему присваивает дифференциальную ренту I:

- а) собственник земли;
- б) арендатор;
- в) государство;
- г) местные органы власти.

8. Что такое экономическая рента:

- а) трансфертный доход;
- б) превышение дохода над его альтернативной стоимостью;
- в) разница между валовым доходом и трансфертным доходом.

9. Если кривая спроса на землю сдвинется вправо, что произойдет с величиной экономической ренты:

- а) увеличится;
- б) уменьшится;
- в) не изменится;
- г) данных для ответа недостаточно.

10. От каких факторов зависит цена земли:

- а) размера ренты;
- б) ставки ссудного процента;
- в) спроса на землю;
- г) предложения земли;
- д) всех перечисленных факторов.

Глава 11. Роль государства в рыночной экономике

В современной развитой экономике основу жизнедеятельности составляет рынок. Государство же в принципе подчиняется рыночным правилам игры, основанным на правах собственности. Но государство не пассивный наблюдатель за экономическими процессами в рыночной экономике. Оно вмешивается в рынок, регулирует его через налогообложение, бюджетное перераспределение, законодательство, выработку обязательных к исполнению стандартов (в том числе экономических) и т.д.

В отличие от рыночных сил государство обладает общепризнанным и исключительным правом принуждения, т.е. правом ограничивать свободу выбора экономических субъектов.

Формы взаимодействия государства и рынка, границы государственного вмешательства в экономику остаются в центре внимания многих экономических теорий. Этим вопросам и посвящена данная глава учебника.

1. Необходимость государственного вмешательства в экономику

Государство есть организация оседлого населения, занимающего определенную территорию и подчиняющегося одной и той же власти. В древности ученые (Платон, Аристотель, Цицерон) рассматривали государство как форму человеческого общежития или как среду, в которой человек находит условия существования. Причем, по словам Аристотеля, «средой вполне счастливой жизни», где государство воспитывает человека в добродетели, именно в этом назначение государства.

Неоспоримо одно: государство — продукт экономического и социального развития общества. Оно возникло как потребность нации в выполнении определенных функций (в том числе и экономических), обеспечивающих ее выживание и развитие. Государство никоим образом не представляет из себя силы, извне навязанной обществу. Государство есть признание, что общество запуталось в неразрешимом противоречии с самим собой, раскололось на непримиримые противоположно-

сти, избавиться от которых оно бессильно. А чтобы эти противоположности, классы с противоречивыми экономическими интересами не пожрали друг друга и общество в бесплодной борьбе, стала необходима сила, стоящая, по-видимому, над обществом, сила, которая бы умеряла столкновение, держала его в границах «порядка». И эта сила, все более и более отчуждающая себя от него, есть государство.

Сегодня государство представляет собою стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других негосударственных институтов. Государство формулирует принципы и организует формы общественной жизни, образуя основу институциональной иерархии. Государство породило новую форму общественной обусловленности поведения человека, отделив общий интерес от частного.

Относительно масштабов вмешательства государства в экономику, его роли в этом процессе идет постоянная дискуссия.

История государственного регулирования восходит к концу средневековья. В то время основной экономической школой была школа меркантилистов, которая провозглашала активное вмешательство государства в экономику. Меркантилисты утверждали, что главный показатель богатства страны — количество золота. В связи с этим они призывали государство поощрять экспорт и сдерживать импорт.

В отличие от меркантилистов, которые подчеркивали огромную роль государства в экономике, физиократы доказывали преимущества полной свободы хозяйственной деятельности и наделяли государство тремя функциями.

Первая и важнейшая функция государства — хранить естественный порядок от святотатственных и невежественных рук, которые захотели бы покуситься на власть, и особенно хранить то, что лежит в основе его, — собственность. «Законный порядок состоит в праве на владение, обеспеченное и гарантированное силой наследственной и суверенной власти над соединившимися в общество людьми».

Образование — вторая функция. «Всеобщее образование является первой истинной социальной связью», — говорит Бодо. И Кенэ настоятельно рекомендует просвещение относительно существования естественного порядка и способов познания его. Необходимость образования они мотивируют тем, что образование, распространенное на всех граждан, просвещенное общественное мнение — единственное средство воспрепятствовать физиократическому деспотизму выродиться в личный.

Предприятия общественного характера также указаны физиократами в числе функций государства — разве хороший хозяин-собственник не должен прежде всего провести дороги в своих владениях, потому что хорошие пути и каналы очень полезны для установления связи между отдельными областями.

Следующей ступенью развития представлений о роли государства стала классическая теория, нашедшая отражение в работе А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», в которой он утверждал, что «свободная игра рыночных сил (принцип *laissez faire*) создает гармоничное устройство». В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать безопасность жизни человека и его собственности, разрешать споры, т.е. делать то, что индивидуум либо не в состоянии выполнить самостоятельно, либо делает это неэффективно. Главное — для всех субъектов хозяйственной деятельности должны быть гарантированы основные экономические свободы, а именно свобода выбора сферы деятельности, свобода конкуренции и свобода торговли. Практическая политика государства, по А. Смиуту, проникнута духом компромисса, что немало содействовало ее быстрому успеху.

Сисмонди, исходя из анализа экономического уклада того времени, утверждает, что вся экономическая жизнь — не только сфера производства, но и распределения благ, — должна быть подвергнута общественному контролю и реформирована согласно интересам всего общества, а не отдельных его классов. Таким образом, мы видим, что государству отводится достаточно активная роль в жизни страны.

Марксистская теория утверждает, что в ходе капиталистического развития, чем сильнее тенденция к монополизации, чем больше растет концентрация капитала, тем больше государство испытывает тенденцию к превращению в государство не всех капиталистов, а финансово-го капитала, господствующей олигархии. И в качестве такового оно будет стремиться ко все более интенсивному непосредственному вмешательству в процессы общественного производства и будет делать это все более координированным способом.

Современная теория государства представлена в основном двумя направлениями в экономической теории: неоклассическим и кейнсианским. Главным идеологом активного вмешательства государства в экономику стал известнейший английский экономист Дж.М. Кейнс. Кейнсианская политика ставила своей целью также контроль и регулирование общего спроса, чтобы он соответствовал общему предложе-

нию при обеспечении полной или высокой занятости населения. Модель Кейнса предусматривала стимулирование совокупного «эффективного» спроса путем «побуждения» к инвестированию частного капитала, а также через государственное финансирование общественных работ и некоторое перераспределение через бюджет национального дохода в пользу неимущих.

Доктрина Кейнса нашла наиболее полное воплощение в США в политике президента Ф.Д. Рузвельта, показав там хорошие результаты.

Говоря о кейнсианстве, надо подчеркнуть, что оно означает не только защиту госсектора и государственного вмешательства вообще, но представляет собой особую концепцию регулирования экономики. Прежде всего, это концепция косвенного макроэкономического регулирования. Ее целевые приоритеты — занятость и стабильность экономического роста, а инструменты — государственный бюджет и денежно-кредитная политика. Кейнс и его последователи исходят из принципиальной посылки о том, что чисто рыночный механизм не в состоянии обеспечить стабильный экономический рост и полную занятость, и именно поэтому требуется вмешательство государства. Кейнсианскую теорию можно назвать кризисной, так как она рассматривает экономику в состоянии депрессии.

Противники же кейнсианской школы — сторонники неоклассической теории — исходят из постулата о тенденции капиталистической экономики к равновесию, устойчивости и стабильности. Они утверждают, что рынок и конкуренция, гибкость цен — лучшие механизмы установления экономического равновесия. На рубеже 70 — 80-х годов кейнсианская теория и основанная на ней политика подверглись критике со стороны неоконсервативного направления и, в первую очередь, со стороны монетаристов. Они подчеркивали инфляционный характер кейнсианских рецептов дефицитного финансирования. Действительно, в это время разгул инфляции становится первостепенной проблемой западной экономики. Неоконсерваторы обвиняли в этом кейнсианскую политику. «Восстание» против Кейнса возглавил американский экономист, Нобелевский лауреат Милтон Фридмен. Он разделяет концепцию «экономического человека» А. Смита и подвергает критике идею государственного регулирования. Альтернативу он видит в свободе конкуренции и предпринимательства. Особенно резко М. Фридмен выступает против вмешательства государства в денежное обращение. Идеи Фридмена получили выражение в «рейганомике».

Сторонники неолиберальных концепций считают, что надо отказаться от кейнсианских рецептов антициклического регулирования, ведущих к резким колебаниям денежной массы, и перейти на строгое регулирование денег в обращении независимо от конъюнктуры. Денежная масса должна увеличиваться лишь в соответствии с долгосрочным темпом роста национального дохода. Выступая против роста расходов государства, они считают, что лучшее, что может сделать государство, — это сократить собственные доходы и расходы и снизить налоги.

Но некейнсианцы по-прежнему исходят из того, что в капиталистической экономике существуют устойчивые причины, вызывающие отклонения от стабильного роста и оптимального использования ресурсов, и для их корректировки необходимо государство. Но, учитывая новые условия и критику своих противников, они вносят новые аспекты по сравнению с Кейнсом.

Таким образом, кризис кейнсианства оживил неоклассическое направление, но и привел одновременно к дальнейшему развитию самого кейнсианства. Различие между ними — в разных ответах на вопрос: кто способен быстрее, эффективнее и дешевле приспособить экономику к неравновесным ситуациям — рынок или государство.

Итак, государственное регулирование дополняет, корректирует чисто рыночный механизм. Как образно пишет П. Самуэльсон, управлять экономикой в отсутствие того или другого все равно, что пытаться аплодировать одной рукой. Однако, говоря о государственном вмешательстве в экономику, мы должны поставить вопрос о допустимых пределах этого вмешательства. Это исключительно важно. Если государство, пусть даже руководствуясь исключительно благими намерениями, преступает этот предел, то происходит деформация самого рыночного механизма. В этом случае рано или поздно приходится говорить о разгосударствлении экономики. Правда, надо отметить, что в экономической теории существуют разные точки зрения по поводу допустимых границ вмешательства государства. Ответ на этот вопрос будет различным в зависимости от того, кто отвечает: кейнсианцы или сторонники неоклассических теорий. Но в любом случае надо иметь в виду, что экономическими регуляторами следует пользоваться осторожно, не ослабляя рыночные стимулы, среди них нет ни одного идеального, который, давая положительный результат в одной сфере, не давал бы негативного эффекта в другой (подобно лечению человека лекарствами).

Способы, методы и инструменты государственного регулирования представлены на рис. 11.1.

Особое место занимает экономическое программирование, или индикативное (рекомендательное) планирование, т.е. процесс ориентации государством развития общественного производства посредством регулярного и комплексного воздействия на его структуру в соответствии с предусмотренным вариантом социально-экономического развития и хозяйственной стратегии. Опыт программирования экономики имеют многие страны. Возникло оно сразу после Второй мировой войны во Франции, Нидерландах, Норвегии, Японии. Позже программирование применялось также в Швеции, Финляндии, Великобритании и других странах. При программировании осуществляется ранжирование приоритетов, между которыми, как правило, существует противоречие (например, противоречие между установкой на полную занятость и на отсутствие инфляции), и увязка выбранных целей с системой регуляторов.

Помимо участия государства в экономике в качестве регулирующей силы, оно действует и в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта — это так называемый государственный сектор. Его доля различна для разных стран: традиционно минимальна для США (удельный вес государственной продукции в национальном доходе в середине 80-х годов — 1—2%) и значительна в странах Западной Европы (удельный вес госсектора в ВВП Австрии — 26%, Франции — 20, Швеции — 14, Италии — 12%). В США 10—12% предприятий строятся государством, около 6% остаются в его собственности, а остальные передаются частным компаниям для эксплуатации. Принципиальная разница в положении госсектора США и Западной Европы объясняется размахом деятельности и силой крупных фирм.

Важнейшие причины исторического роста государственного сектора в экономике: войны и национальная оборона, инфраструктурное обеспечение макроэкономических процессов, рост народонаселения, урбанизация, проблемы окружающей среды и эгалитаризм (равенство).

В мировой экономической науке понятие госсектора связано не столько с самой государственной собственностью, сколько со всей совокупностью форм участия государства в производстве, распределении, обмене и потреблении. В таком понимании этот сектор выступает в качестве основы, опираясь на которую государство может выполнять свои функции. В сфере распределения удельный вес государства очень

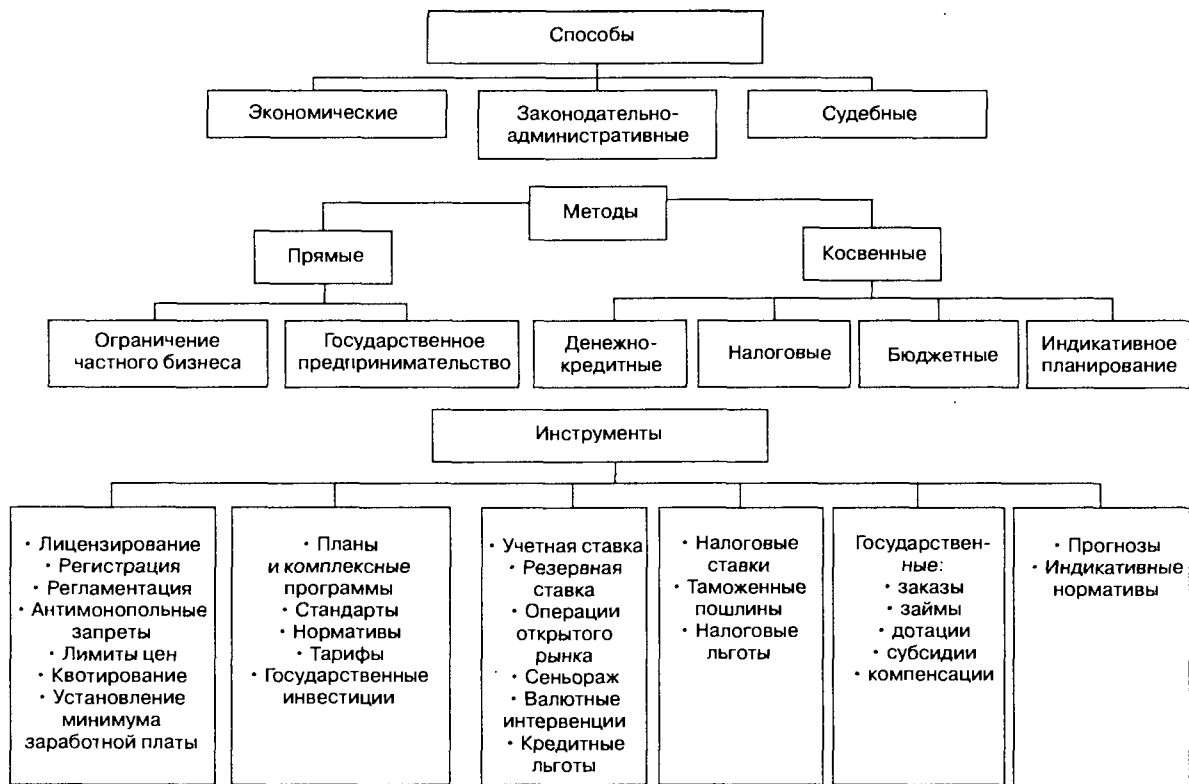


Рис. 11.1. Способы, методы и инструменты государственного регулирования рыночной инфраструктуры

велик. В производстве вмешательство государства должно быть минимальным, в обмене — практически равным нулю.

Государственный сектор в более традиционном для нас понимании — это прежде всего совокупность государственных предприятий.

В последние 30—40 лет возникло новое явление — формирование смешанных государственно-частных предприятий и корпораций. Часто государство не является собственником, но осуществляет жесткий контроль. Этот сектор получил название «третий», т.е. не частный и не государственный.

Итак, в заключение следует еще раз подчеркнуть, что государственное регулирование осуществляется по принципу: «Конкуренция — везде, где возможно, регулирование — везде, где необходимо!»

2. Основные функции современного государства

Большинство современных западных экономистов разделяют взгляд о том, что даже в системе «свободного» рынка нельзя обойтись без государства. Оно берет на себя функции, которые принципиально не может осуществить сам рынок. Это прежде всего следующие функции:

- 1) регулирование так называемых внешних (или побочных) эффектов;
- 2) удовлетворение потребностей в коллективных благах (или в общественных товарах).

Внешние эффекты

Внешние эффекты, экстерналии (externalities) — это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются внешними, так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Возникают они в результате как производства, так и потребления товаров и услуг.

Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, положительные — с выгодами для третьих лиц. Таким образом, внешние эффекты показывают разность между социальными издержками (выгодами) и частными издержками (выгодами):

$$MSC = MPC + MEC,$$

где MSC — предельные общественные издержки (marginal social cost); MPC — предельные частные издержки (marginal private cost); MEC — предельные внешние издержки (marginal external cost).

Классический пример отрицательного эффекта — строительство плотины в верховьях реки. В этом случае для живущих в нижнем течении реки ухудшаются условия ловли рыбы. Пример положительного внешнего эффекта: фермер проводит оросительный канал на свой земельный участок, вследствие чего качество соседних земельных участков улучшается без вложения капитала их владельцев.

Развитие образования дает прекрасный пример достижения положительного внешнего эффекта. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование. Каждый из нас, принимая решение о получении образования, вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Мы соотносим затраты, связанные с получением хорошего образования, и те выгоды, которые могут быть в результате этого получены. Отсюда инвестиции в человеческий капитал, как правило, ниже оптимальных для общества. Рыночное равновесие E устанавливается в точке пересечения предельных частных выгод и предельных социальных издержек: $MPB = MSC$ (рис. 11.2).

На графике кривая предложения равна динамике MSC — предельных общественных издержек; кривая спроса D_1 — динамике MPB — предельных частных выгод (marginal private benefits); кривая спроса D_2 — MSB — предельных общественных выгод (marginal social benefits);

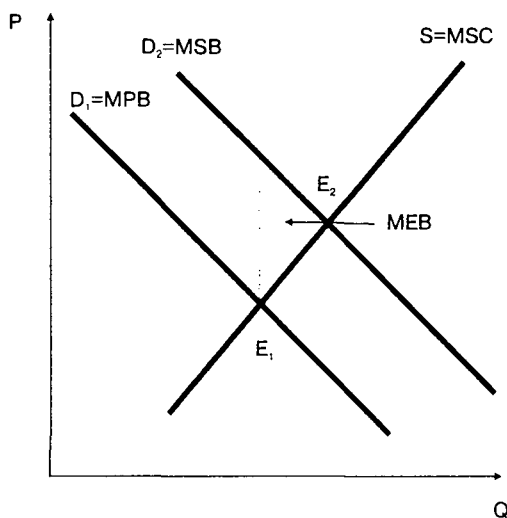


Рис. 11.2. Положительный внешний эффект

МЕВ — предельные внешние выгоды (marginal external benefits). Так как предельные социальные выгоды больше предельных частных выгод на величину предельных внешних выгод, то эффективное для общества равновесие достигалось бы в точке пересечения предельных социальных выгод и издержек, т.е. в точке E_2 . Эффективность увеличивается на площади треугольника AE_1E_2 .

Таким образом, отрицательный внешний эффект (negative externality) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки других.

Положительный внешний эффект (positive externality) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим.

При наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Трансформация внешних эффектов во внутренние (internalization of an externality) может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). А. Пигу в качестве решения данной проблемы предложил использовать корректирующие налоги и субсидии.

Корректирующий налог (corrective tax) — это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных.

Корректирующая субсидия (corrective subsidy) — это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Анализ проблемы социальных издержек привел Коуза к выводу, который Дж. Стиглер назвал *теоремой Коуза*. Суть ее заключается в том, что, если права собственности всех сторон тщательно определены, а транзакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода). Эту же

мысль Дж. Стиглер выразил следующим образом: «...В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны».

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются транзакционные издержки и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной.

Регулирование внешних для рынка эффектов берет на себя государство. Большое значение для современной экономики имеет государственное регулирование внешних эффектов, связанных с экологическим аспектом производства. Ориентированная на спрос рыночная экономика в течение столетий стимулировала вовлечение все больших природных ресурсов в хозяйственный оборот, что в конце концов поставило на грань выживания современное общество. Ухудшение экологической ситуации привело к тому, что появились специальные государственные регуляторы, призванные предотвратить негативные социальные последствия рыночной конкуренции.

Существуют три основных пути сокращения вредных выбросов в окружающую среду: 1) установление норм или стандартов по вредным выбросам; 2) введение платы за выбросы; 3) продажа временных разрешений на выбросы.

Стандарты по вредным выбросам (emissions standards) — это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах.

Большей гибкостью обладает плата за выбросы. Плата за выбросы — это плата, взимаемая с фирмы за каждую единицу загрязняющих окружающую среду выбросов. Такая система способствует сокращению общего объема вредных выбросов, о чем наглядно свидетельствует опыт применения ее в ФРГ. Однако полной уверенности в том, что стандарты загрязнения не будут нарушены, при такой системе нет.

Последний способ ограничения государством отрицательных экстерналий стал причиной *образования рынка прав на причинение внешних издержек*.

Государственные лицензии на сброс отходов выступают объектом купли-продажи на рынке на основе спроса и предложения на них. Загрязнители, купившие такие лицензии, но сократившие на период их действия вредные выбросы, могут остаток по лицензии продать на рынке, а если они полностью освобождаются от сброса отходов, то они

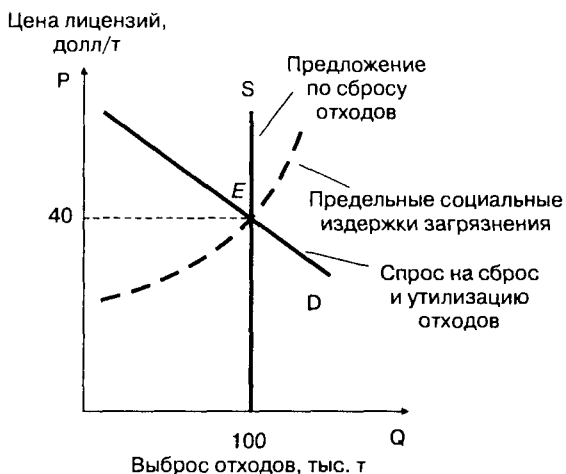


Рис. 11.3. Равновесие на рынке прав загрязнения природной среды

могут продать лицензию тем, кто не укладывается в разрешенные нормы выброса.

На приведенном графике (рис. 11.3) предложение сброса отходов изображено вертикальной кривой S и отражает установленный государством предельный объем допустимого загрязнения (100 тыс. т). Он соответствует оптимальному уровню загрязнения. На этот объем выпускаются лицензии. Равновесная цена лицензий на рынке определяется пересечением кривых спроса D и предложения S в точке E (т.е. 40 долл. за 1 т сброса).

Общественные товары

Рассмотрим теперь следующую функцию государства: удовлетворение потребностей в общественных товарах или чисто общественных благах.

Чисто общественное благо — это такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет.

Механизм рынка нацелен на удовлетворение только тех потребностей, которые выражаются через спрос. Но есть и такие потребности, которые нельзя измерить в деньгах и превратить в спрос, рынок пройдет мимо таких потребностей. Речь идет о товарах и услугах коллективного пользования, в потреблении которых участвуют все чле-

ны общества. Это оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, единая энергетическая система и т.д. — эти блага в мировой экономической науке называются общественными товарами. Их особенностью является неисключаемость из потребления, достаются они всем потребителям поровну и часто потребляются коллективно и неизбирательно в потреблении. Последнее означает, что потребление общественных товаров одним человеком не уменьшает его доступности для других. Такие товары неконкурентны, так как предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю.

Интересно отметить, что если бы оплата общественных товаров осуществлялась в соответствии с предельными выгодами от их использования, то появились бы мощные стимулы для сокрытия истинной информации и преуменьшения реальных размеров получаемых выгод. Действительно, поскольку потребители получают выгоды от общественного блага независимо от того, платят они за него или нет, то возникает желание обойтись без лишних выплат, получить это благо даром. Такая ситуация получила название *проблемы безбилетника*, «зайца» (*free-rider problem*).

Проблема безбилетника чаще возникает в больших, чем в малых группах потребителей, так как там труднее получить необходимую информацию о положении плательщиков. В результате существования проблемы безбилетника производство чисто общественных благ бывает ниже эффективного. Рынок оказывается не в состоянии справиться с этой проблемой, терпит фиаско. Исправить «провалы» рынка помогает государство.

Предоставление населению общественных товаров является функцией государства, а их финансирование осуществляется через центральный или местный бюджет. Иногда, правда, бывает трудно отличить общественные товары от частных. Так, например, высшее образование имеет черты общественного товара, так как студенты потребляют его услуги коллективно и поровну, но оно же имеет и черты частного товара, так как не отвечает принципу неисключаемости из потребления. Поэтому система высшего образования может развиваться на сочетании рыночной и государственной основ.

Три рассмотренные функции — это максимум того, что может делать государство в условиях свободного рынка, и одновременно минимум того, что оно делает в реальной рыночной экономике.

Три глобальные функции государства

Государственное вмешательство в экономику связано с ограниченностью самого рыночного механизма.

Провалы (фиаско) рынка (market failures) — это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов.

Обычно выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о провалах рынка:

- 1) монополия;
- 2) несовершенная (асимметричная) информация;
- 3) внешние эффекты;
- 4) общественные блага.

Во всех этих случаях приходит на помощь государство.

В связи с этим в экономической литературе подчеркивается необходимость выполнения государством еще трех глобальных функций: эффективность, справедливость и стабильность.

Эффективность. Государство призвано создать такой экономический «фон», используя различные экономические инструменты, который обеспечил бы эффективное функционирование производства. В частности, большое значение имеет антимонопольная деятельность государства, обеспечение максимально благоприятных условий для действия рыночного механизма, активизации конкуренции. Современное государство оказалось «встроенным» в рыночную систему хозяйствования. Поддержание действия конкуренции — его важнейшая функция.

Справедливость. Рынок признает лишь один критерий распределения доходов: итог участия в конкуренции на рынке товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Поэтому справедливыми будут считаться как высокие доходы тех, кто преуспел в конкуренции, так и низкие тех, кто потерпел неудачу. Чисто рыночное распределение вовсе не гарантирует получение прожиточного минимума. Понадобилось определенное время, чтобы общество осознало и признало, что распределение доходов, справедливое с точки зрения рынка, несправедливо в общечеловеческом плане. В конце концов государство взяло на себя функцию перераспределения доходов через налоги, а также поддержания нетрудоспособных, престарелых и т.п. Кроме этого, рыночная экономика не обеспечивает полной занятости населения, в ней неизбежна вынужденная безработица (естественной считается безработица до 6%), поэ-

тому регулирование рынка рабочей силы, материальное обеспечение безработных — это тоже функция государства в рыночной экономике. Государство к тому же должно позаботиться о занятых, гарантировать минимальный уровень потребления через минимальную зарплату.

Стабильность. Государство вовлекается в макроэкономическую функцию поддержки экономической стабильности, сглаживания циклической формы развития экономики. Проводит оно и антиинфляционную политику.

Помимо этих глобальных задач, государство берет на себя: обеспечение правовой основы и социального климата, способствующих эффективному функционированию рыночной экономики; компенсацию негативных сторон рынка; поддержку малого и среднего бизнеса; проведение фискальной политики — изъятие части дохода хозяйствующих субъектов с целью формирования государственного бюджета; обеспечение развития фундаментальных научных исследований; стимулирование развития таких направлений НТП, которые требуют вложения очень больших средств, длительных сроков окупаемости и связаны с большим риском. Это же касается развития новых отраслей с неясными перспективами. Государство также берет на себя решение региональных проблем.

3. Общее равновесие и благосостояние

В отличие от частичного равновесия, которое складывается на отдельном рынке, *общее равновесие* возникает в результате взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы продаж на всех рынках.

Идея общего экономического равновесия уходит своими корнями к работам экономистов-классиков. Так, А. Смит высказал идею о том, что в условиях свободного взаимодействия производителей и потребителей действует не хаос, а экономический порядок индивидуумов, преследующих интересы личной выгоды, который приводит к установлению общего равновесия, выгодного для всех.

Принципиальная возможность достижения общего равновесия в условиях совершенной конкуренции в математической форме впервые была высказана Л. Вальрасом (1834—1910). Выражая модель общего экономического равновесия системой уравнений, он доказал, что если все рынки, за исключением одного, находятся в равновесии, то в таком же равновесном состоянии будет находиться и последний рынок.

В микроэкономической интерпретации *модель общего экономического равновесия Л. Вальраса* предполагает, что спрос и предложение уравниваются по каждому виду товаров, услуг и производственных ресурсов; в макроэкономической — уравнивание совокупного спроса и предложения. Иными словами, согласно закону Вальраса, если на каких-то рынках существует избыточный спрос, то на других должно существовать избыточное предложение в таких же размерах. В итоге общая сумма избыточного спроса и предложения всегда равна нулю.

В формализованном виде закон Вальраса выражается тождеством

$$\sum_{i=1}^{n+1} P_i S_i = \sum_{i=1}^{n+1} P_i D_i,$$

где $P_i S_i$ — предложение i -го товара; $P_i D_i$ — спрос на i -й товар; n — количество товара; деньги выступают как $n+1$ товар.

Достижение равновесия, по Вальрасу, предполагает не только наличие условий совершенной конкуренции, но и неизменность всех факторов спроса и предложения, кроме цен. Естественно, что такие предпосылки в реальной экономике не соблюдаются. Поэтому общее равновесие является не типичным, а мимолетным моментом, характеризующим идеальное состояние конкурентной экономики. Но изучение этой модели «мира без трений» позволяет понять, к какому идеалу стремится конкурентная экономика, и выяснить причины, мешающие достичь его в конкретных экономических условиях. Как справедливо заметил Й. Шумпетер, Л. Вальрас указал современной экономической науке путь, по которому она идет и сегодня.

Модель общего равновесия Вальраса универсальна настолько, что в известных пределах подходящей для описания любой экономической системы. Неудивительно поэтому, что немарксистская социалистическая теория (О. Ланге, А. Лернер и др.) использовала ее для создания модели рыночного социализма.

Предположим, что: 1) на все товары и услуги (как потребительского, так и производственного назначения) государство устанавливает универсальные и неизменные цены; 2) на всю произведенную продукцию имеется спрос, она свободно продается и покупается, т.е. производство сбалансировано и существуют цены общего равновесия; 3) нет препятствий для свободного входа фирм в любую отрасль и выхода из нее, при этом движение фирм определяется исключительно выгодностью (или невыгодностью) производства.

Если каждый потребитель максимизирует полезность, а фирма — прибыль, то требования предельной оптимальности, при данных предпосылках, будут выполняться автоматически.

Теория общего равновесия имеет широкую область применения. Она используется для анализа эффективности или неэффективности экономики, например потерь от несовершенной конкуренции. Однако наиболее важную роль она играет в определении научных основ политики в области экономики благосостояния.

Критерии оценки благосостояния

Существуют различные критерии оценки благосостояния.

Наибольший прогресс в решении проблемы критериальной оценки благосостояния связывается с именем известного математика и экономиста В. Парето. Работу именно этого автора («Учебник политической экономики», 1906) принято считать водоразделом в истории субъективной теории благосостояния. Так, Парето решительно отошел от традиционной практики, отверг количественную полезность и предложил критерий, никоим образом не зависящий от каких-либо межличностных сравнений полезности.

Суть критерия Парето состоит в том, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое приносит некоторым людям пользу (по их собственным оценкам), является улучшением.

В 30-е годы Н. Калдор и Дж. Хикс выдвинули другой критерий: благосостояние повышается, если те, кто выигрывает, оценивают свои доходы выше убытков потерпевших.

По критерию Калдора (рис. 11.4) движение от A к E в этом случае является улучшением, потому что в точке E можно так перераспределить богатство, что в результате изменения никто не понесет убытков. Убыток, который несет X , компенсирован в точке G , а особенно в точке F . Однако следует отметить известную ограниченность критерия Калдора, которая состоит в том, что он предполагает любое движение от точки A к E улучшением, если и только если A лежит ниже кривой возможной полезности, проходящей через точку E .

Т. Ситовски скоро обратил внимание на то, что критерий Калдора — Хикса имеет серьезные недостатки (рис. 11.5).

График показывает, что движение из точки A в точку B улучшает согласно критерию Калдора — Хикса благосостояние, так как точка A лежит внутри кривой потребительских возможностей SS' , которой принадлежит точка B . Однако и движение из точки B в точку A также являет-

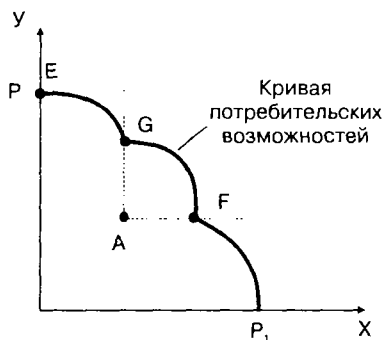


Рис. 11.4. Критерий Н. Калдора

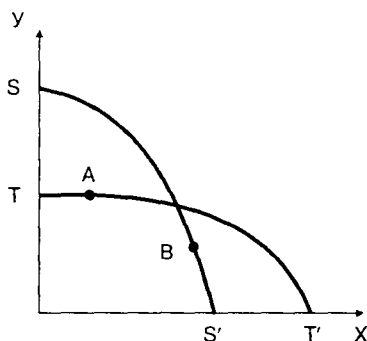


Рис. 11.5. Двойной критерий оценки благосостояния Т. Ситовски

ся эффективным, с точки зрения Калдора — Хикса, так как точка *B* лежит внутри кривой потребительских возможностей *TT'*, которая проходит через точку *A*. Таким образом, если кривые потребительских возможностей пересекаются, то критерий Калдора — Хикса дает неопределенные результаты. Поэтому Т. Ситовски предлагает двойной критерий: во-первых, следует убедиться, что движение из первой точки во вторую улучшает положение согласно критерию Калдора — Хикса, и, во-вторых, проверить, что обратное движение из второй точки в первую не улучшает положения согласно критерию Калдора — Хикса. Лишь тогда, когда соблюдаются оба условия, благосостояние повышается.

Однако и критерий Т. Ситовски не снимает проблему, не решенную Калдором — Хиксом. Дело в том, что стремление привести разнокачественные полезности к единой денежной базе имеет свои границы. Предельная ценность одной и той же суммы (например, 100 тыс. руб.) различна для бедного и богатого: 100 тыс. руб. для бедного могут иметь большую полезность, чем 1 млн руб. для богатого. Поэтому по-прежнему острой остается проблема разработки системы ценностей.

На это обратил внимание французский философ-идеалист А. Бергсон (1859—1941). Он исходил из того, что такая система должна быть разработана экономистами, законодательными или исполнительными органами. Создание такой системы означало бы построение карты кривых безразличия (рис. 11.6), которая отражала бы функцию общественного благосостояния.

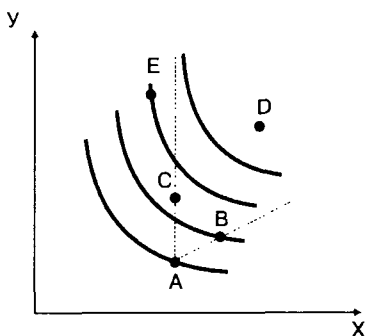


Рис. 11.6. Критерий оценки благосостояния А. Бергсона, или функция общественного благосостояния

На рис. 11.6 положение *E* должно считаться лучшим, чем положение *A*. Изменение, ведущее от *A* к *E*, является улучшением, потому что *E* лежит на более высокой кривой безразличия этой функции общественного благосостояния. Критерий Бергсона, основанный на ценностных суждениях (что есть справедливость и благо в распределении), которые в силу их естественной субъективной неточности вполне можно использовать с оговорками, обеспечивает экономистов весьма полезной основой для рекомендаций.

К сожалению, критерий Бергсона не обладает необходимым набором инструментов для построения функции общественного благосостояния, а без него — атрибутами, необходимыми для его практического внедрения в жизнь.

Выработка критериев оценки благосостояния — чрезвычайно актуальная задача. Однако даже на современной стадии развития данная теория помогает определить издержки перераспределения и размеры компенсационных платежей, с тем чтобы облегчить принятие экономически эффективных решений.

4. Распределение доходов. Неравенство

Появление теории распределения относится к XVII в. До этого времени проводился лишь количественный анализ распределения доходов, чем особенно замечательна была работа У. Петти «Политическая арифметика». Слово «распределение» широко используется Ф. Кенэ в «Экономической таблице» (1758). Рассуждения о том, как создаются и

распределяются богатства, имеют место в работе А. Тюрго «Эфемериды гражданина» (1770).

Концепция классической английской школы проблемы распределения тесно увязывает с теорией стоимости. Стоимость всякого продукта состоит из заработной платы, земельной ренты и прибыли, которые являются тремя первоначальными источниками всякого дохода. По словам А. Смита, общий годичный продукт труда каждой страны должен распределяться между различными жителями страны или в виде заработной платы за их труд, или в виде прибыли на их капитал, или в виде ренты за их землю. Д. Рикардо ставит проблемы распределения в центр экономических исследований и утверждает, что получается с поверхности земли путем соединения труда, машин и капитала, делится между тремя классами общества: владельцами земли, собственниками капитала и рабочими. Но эти доли весьма различны на разных стадиях общественного развития.

Считается, что оригинальный теоретический вклад Дж. Стюарта Милля состоит во введении им различия «законов производства, которые относятся к истинам естественного порядка», и законов «распределения богатства, которым занимаются исключительно человеческие институты», т.е. законы собственности, наследования, система земельной аренды.

Теория распределения К. Маркса опирается на теорию трудовой стоимости и дополняется учением о прибавочной стоимости и эксплуатации. Прибавочная стоимость, по К. Марксу, есть стоимость, созданная трудом наемного рабочего и безвозмездно присвоенная капиталистом. Именно она является результатом эксплуатации. Прибавочная стоимость делится между капиталистами, выполняющими различные функции в общественном производстве в целом, и в связи с этим распадается на прибыль, процент, торговую прибыль, земельную ренту.

Маржиналистская концепция распределения сложилась в ходе критики марксистской теории и является частью общей теории полезности. В этой концепции используются два основных понятия: предельной производительности и вменения. *Предельная единица факторов производства* (или предельная производительность) — это та, которая используется для производства меньшей ценности, т.е. имеющая наименьшую предельную полезность. *Вменение* — это принятие решений предпринимателем, определяющих долю участия отдельного фактора в производстве, изменяющих комбинацию использования всех факторов

в совокупности. В условиях полной конкуренции фирма стремится таким образом комбинировать факторы производства, чтобы оценка предельной их производительности была равна сумме вознаграждений, причитающихся каждой отдельной единице факторов. Согласно этой теории, $\text{Цена} = \text{Предельным издержкам} = \text{Сумме вознаграждений предельных факторов производства} = \text{Сумме предельных производительностей стоимости факторов}$. В рыночной экономике цена, регулирующая спрос и предложение факторов, является мотором распределения факторов производства между различными занятиями и гарантией использования этих факторов в наиболее производительных отраслях.

Современная теория распределения включает анализ «социальных доходов», т.е. доходов, предоставляемых экономическим субъектам независимо от их вклада в создание совокупного общественного продукта. Государство с помощью налоговой системы изымает часть вознаграждений производителей в госбюджет, а затем перераспределяет эти ресурсы через статьи государственных расходов или расходов на социальные нужды.

Долгое время теория распределения была теорией микроэкономической. Сегодня все больше она приобретает макроэкономическую направленность, что несколько не умаляет значение микроэкономической теории распределения.

Индивидуальное распределение означает определение доходов отдельных лиц, семей, домашних хозяйств и т.п., а также факторов, определяющих их уровень.

На микроэкономическом уровне анализ индивидуального распределения позволяет выявить элементы, образующие доход отдельного человека. Сюда относятся: различного рода вознаграждения за свой вклад в производство, т.е. заработная плата, проценты за ссуженный капитал, дивиденды, выплачиваемые за акции компаний, промышленные, торговые и сельскохозяйственные прибыли, а также полученные доходы, не связанные с вкладом в производство (пенсии, пособия по безработице, помощь семьи, наследство и др.). Величина вознаграждения зависит от объема производимых услуг, нормы их оплаты; обстоятельств, регулирующих распределение различных источников производительных услуг среди членов общества (например, частной собственности на средства производства); обстоятельств, влияющих на политику перераспределения доходов.

На макроуровне индивидуальное распределение означает распределение национального дохода среди отдельных лиц, которое раскры-

вает источники личных доходов и их сравнительные величины. Основным совокупным показателем здесь выступает доход частных лиц или семейных хозяйств. Валовой доход семейных хозяйств включает: чистую заработную плату; пособия и другие выплаты по социальному обеспечению; проценты, дивиденды и арендную плату, помощь на обустройство (строительство жилья); компенсацию за ущерб, нанесенный войной; текущее страховое возмещение убытков; переводы заработной платы граждан, находящихся на работе за границей; валовой доход индивидуальных предпринимателей; доход, полученный от личного подсобного хозяйства, сдачи в аренду жилья и т.д.

При определении дохода частных лиц учитываются доходы от факторов производства, которые не получают семейные хозяйства (например, нераспределенную прибыль коммерческих организаций), взносы на социальное страхование, которые вычитаются из национального дохода, и трансферты, дополняющие национальный доход. Различают государственные трансферты (пенсии, проценты по государственному долгу), социальные трансферты (выплаты из фондов социального страхования, семейные пособия), трансферты между предприятиями (одни фирмы получают дивиденды от других фирм), некоммерческие трансферты (спонсорские отчисления).

Сумму реального дохода частных лиц определяют, вычитая из номинального дохода расходы на выплату прямых налогов и социальных взносов. Наличный доход частных лиц состоит из расходов на потребление и сбережений.

При изучении индивидуального распределения мы сталкиваемся с социальной проблемой неравенства личных доходов людей. Неравенство доходов не является следствием неравенства производительности труда и эффективности производства. Во многом оно определяется неравенством распределения частной собственности на факторы производства и правовыми нормами, определяющими ее передачу: например, по наследству доходы отдельных людей могут быть представлены как доходы заработанные (в зависимости от личных условий и труда) и «незаработанные».

Неравенство доходов критиковалось и осуждалось во все времена. В начале XX в. во всех странах получила развитие политика перераспределения доходов, направленная на более справедливое распределение национального дохода. Сегодня можно выделить три наиболее влиятельных направления экономической мысли, обосновывающих необходимость достижения большего равенства в обществе:

- во-первых, социалистическое учение, которое выступает против частной собственности, «незаработанных» доходов и права наследования;
- во-вторых, индивидуалистические доктрины, утверждающие достоинство личности и связанное с ним право всех людей на социальный минимум;
- в-третьих, кейнсианская концепция, доказывающая, что неравенство ослабляет спрос на потребительские товары, сдерживает экономический рост.

Перераспределение доходов осуществляется в виде передачи денег богатыми бедным — это вертикальное перераспределение доходов. Перераспределение доходов через госбюджет в рамках отдельных социальных групп показывает, что эти группы (например, «класс трудящихся») сами платят за социальные выгоды, которые они получают во всей их совокупности. Такое перераспределение, по выражению Б. де Жувенеля, называется горизонтальным (т.е. в рамках одной социальной группы).

Перераспределение доходов осуществляется государством во многом с помощью фискальной и социальной политики. Вмешательство государства в процесс перераспределения доходов отдельными экономистами оценивается по-разному. Так, Б. де Жувенель выдвинул в «Этиках перераспределения» тезис, согласно которому перераспределение является не столько передачей доходов богатым бедным, сколько передачей власти от индивида государству, и что перераспределение есть инструмент усиления власти.

Кривая Лоренца

Для измерения неравенства в распределении доходов в экономической теории используется *кривая Лоренца* (по имени американского экономиста и статистика Макса Лоренца (1876—1959)), как показатель, отражающий неравномерность распределения совокупного дохода общества между различными группами населения.

По горизонтали отложены процентные группы населения, а по вертикали — проценты дохода, получаемые этими группами (рис. 11.7). Если бы в распределении доходов существовало абсолютное равенство, то 20% населения получали бы 20% совокупного дохода, 40% населения — 40% дохода и т.д. Линия *OE* отражает абсолютное равенство в распределении доходов. В реальной действительности распределение доходов показано линией *OABCE*. Чем больше эта линия или кривая Лоренца

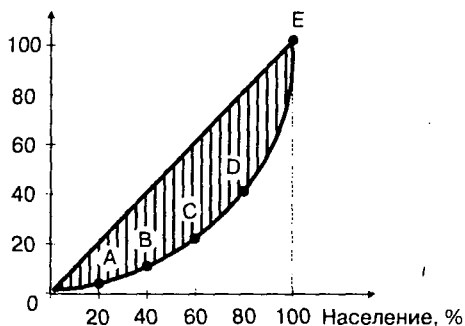


Рис. 11.7. Кривая Лоренца

отклоняется от линии OE , тем больше неравенство в распределении доходов.

Если площадь заштрихованного участка графика обозначить буквой T , то можно получить следующее отношение, которое в теоретической экономике получило название коэффициента Джини по имени итальянского экономиста и статистика Коррадо Джини (1884—1965): $G = T/OFE$, где G — показатель, измеряющий степень неравенства в доходах.

Некоторыми экономистами неравенство рассматривается как источник неудовлетворенности и стимул человеческого прогресса. Шумпетер назвал капитализм цивилизацией неравенства. Источником богатства или бедности является не капитализм, а экономическое развитие. Саймон Кузнец провел исследование динамики доходов на протяжении ряда десятилетий в некоторых развитых странах (США, Великобритании, Германии) и выявил тенденцию к уменьшению неравенства индивидуальных доходов по мере экономического роста, получившей название закона Кузнеца. Сокращение неравенства становится более ощутимым по мере развития политики прогрессивного налогообложения и перераспределения доходов.

Нельзя забывать, что неравенство в доходах в значительной степени порождено объективным действием рыночного ценового механизма. Стремление уничтожить полностью дифференциацию доходов означало бы намерение полностью разрушить сам рыночный механизм.

Чрезмерное вмешательство государства в перераспределительные процессы, выравнивание доходов ведет к снижению деловой активности в обществе и сокращению эффективности производства в целом.

С другой стороны, сокращение роли государства в регулировании доходов населения ведет к росту дифференциации доходов, социальной напряженности, обострению социальных конфликтов и в итоге к падению производства, снижению его эффективности. Достижение оптимальных масштабов вмешательства государства в регулирование социальных отношений в обществе связано с разрешением противоречия между эффективностью и социальной справедливостью.

Таким образом, социальная политика государства в рыночном хозяйстве должна быть весьма тонким инструментом, с одной стороны, она призвана способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, а с другой — никоим образом не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму.

Выводы

1. Государство есть организация оседлого населения, занимающего определенную территорию и подчиняющегося одной и той же власти. Сегодня государство — стержень существующей общественной системы, оно концентрирует власть, санкционирует существование всех других государственных институтов.

2. Государство — продукт экономического и социального развития общества и возникло как потребность нации в выполнении определенных функций.

3. Функции государства многообразны:

- установление и сохранение естественного порядка (правовой базы, собственности, создания конкурентной среды);
- регулирование внешних эффектов;
- удовлетворение потребностей в коллективных благах;
- эффективность;
- справедливость;
- стабильность;
- компенсация негативных сторон рынка, «провалов» рынка;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- проведение фискальной политики;
- решение региональных проблем и др.

4. Внешние эффекты — выгоды или издержки от рыночных сделок, не получившие отражение в ценах. Различают отрицательные (загрязнение природной среды) и положительные (образование) внешние эффекты. Для трансформации внешних эффектов во внутренние используют корректирующий доход (налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных) и корректирующие субсидии (субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным).

5. **Общественные товары или блага** — это такие блага, которые потребляются коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за них или нет (оборона, охрана общественного порядка, государственное управление и т.д.). Их особенности: неисключаемость из потребления и неизбирательность в потреблении.

6. В отличие от частичного равновесия (на отдельном рынке) общее равновесие возникает как результат взаимодействия всех рынков, когда изменение спроса или предложения на одном рынке влияет на равновесные цены и объемы продаж на всех рынках. Идея общего экономического равновесия уходит своими корнями к работам классиков экономической теории. Но первая модель общего экономического равновесия в виде системы уравнений создана Л. Вальрасом. Закон Вальраса гласит, что если на каких-то рынках существует избыточный спрос, то на других должно существовать избыточное предложение в таких же размерах; общая сумма избыточного спроса и предложения равна нулю.

7. Теория общего экономического равновесия играет важную роль в обосновании научных основ политики государства в области экономики благосостояния. Существуют различные критерии оценки благосостояния, названные по именам ученых, предложивших эти критерии: В. Парето, Н. Калдора и Дж. Хикса, Т. Ситовски, А. Бергсона.

8. Благосостояние населения во многом определяется распределением доходов. Существуют различные теории распределения (У. Петти, Ф. Кенз, классическая английская школа, К. Маркса, маржиналистская концепция, современная теория распределения).

9. Индивидуальное распределение следует рассматривать на микро- и макроуровнях.

10. При изучении индивидуального распределения экономическая теория сталкивается с проблемой неравенства личных доходов людей. Для измерения неравенства используется кривая Лоренца и коэффициент Джини. Огромную роль в преодолении неравенства может играть государство, которое призвано, с одной стороны, способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, а с другой — никоим образом не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда.

Термины и понятия

Государство

Функции государства

Концепции регулирования экономики

Способы, методы и инструменты государственного регулирования экономики

мики

Государственный сектор

Внешние эффекты: положительные и отрицательные

Корректирующий налог

Корректирующая субсидия

- Теорема Коуза
- Рынок прав на причинение внешних издержек
- Общественные товары
- Провалы (фиаско) рынка
- Справедливость
- Стабильность
- Общее равновесие
- Модель и закон Л. Вальраса
- Критерии оценки благосостояния: В. Парето, Н. Калдора и Дж. Хикса, Т. Ситовски, А. Бергсона
- Функция общественного благосостояния
- Распределение
- Теории распределения: классическая, К. Маркса, Дж.С. Милля, маржиналистская, современная
- Распределение на микро- и макроуровнях
- Кривая Лоренца
- Коэффициент Джини
- Проблема неравенства

Вопросы для самопроверки

1. Чем обусловлена необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику?
2. Какие функции призвано выполнять государство в экономике?
3. Какие способы, методы и инструменты государственного регулирования вы знаете?
4. Охарактеризуйте деятельность государственного сектора.
5. Что такое внешние эффекты? Приведите пример положительных и отрицательных внешних эффектов.
6. Что вы понимаете под общественными товарами, какова их специфика?
7. Охарактеризуйте модель общего экономического равновесия Л. Вальраса. В чем суть закона Вальраса?
8. Какие критерии оценки благосостояния вы знаете, в чем их отличие?
9. Какие теории распределения вы знаете?
10. Охарактеризуйте распределение на микро- и макроуровнях.
11. В чем суть проблемы неравенства?
12. Как можно измерить неравенство в распределении доходов? Что такое кривая Лоренца и коэффициент Джини?

Раздел III
МАКРОЭКОНОМИКА

Содержание раздела

- Глава 12. Национальная экономика в целом и ее важнейшие показатели**
1. Общественное воспроизводство и кругооборот доходов и продуктов
 2. Важнейшие показатели функционирования национальной экономики и способы их измерения. Национальное счетоводство
 3. Национальный доход. Располагаемый личный доход. Национальное богатство
 4. Проблема достоверности макроэкономических показателей. Чисто экономическое благосостояние
- Глава 13. Экономическая нестабильность национальной экономики: цикличность, безработица, инфляция**
1. Цикличность как форма развития национальной экономики. Теория циклов
 2. Экономическая нестабильность и безработица
 3. Инфляция: типы, причины, последствия
- Глава 14. Макроэкономическое равновесие. Потребление. Сбережения. Инвестиции**
1. Равновесное функционирование национальной экономики
 2. Рынок товаров и услуг. Общее экономическое равновесие
 3. Потребление и сбережение в масштабе национальной экономики
 4. Инвестиции. Предельная склонность к инвестированию
- Глава 15. Государственные расходы и налоги. Бюджетно-налоговая политика**
1. Государственные (или правительственные) расходы и государственный бюджет
 2. Налоги: сущность, виды, функции
 3. Бюджетно-налоговая политика государства
- Глава 16. Деньги и денежный рынок. Денежно-кредитная политика**
1. Деньги и их сущность
 2. Денежный рынок: спрос и предложение денег, равновесие и денежный мультипликатор
 3. Современная кредитно-банковская система
 4. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты
- Глава 17. Экономический рост и развитие**
1. Сущность, цели и основные показатели экономического роста
 2. Факторы экономического роста, их классификация
 3. Типы экономического роста
 4. Современные модели экономического роста
- Глава 18. Международные экономические отношения. Внешняя торговля и валютный курс**
1. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернационализация
 2. Внешняя торговля и внешнеторговая политика. Платежный баланс
 3. Валютный курс и проблема конвертируемости валют
- Глава 19. Особенности переходной экономики России**
1. Сущность переходной экономики, ее главные задачи
 2. Собственность и приватизация
 3. Предпринимательство и теневая экономика
 4. Распределение и доходы. Социальная справедливость и социальное неравенство в переходной экономике
 5. Структурные сдвиги в экономике. Формирование открытой экономики

Раздел III МАКРОЭКОНОМИКА

Макроэкономика является важнейшим составным разделом экономической теории, в котором исследуется функционирование национальной экономики как единого целого. На это указывает приставка «макро» — большой, которая подчеркивает, что данный раздел посвящен исследованию крупномасштабных народно-хозяйственных проблем, таких, как формирование объема и структуры валового национального продукта, факторы и механизмы экономического роста и равновесия национальной экономики, природа и последствия инфляции, безработицы, цикличности и др.

При анализе данных макроэкономических проблем используют агрегированные понятия: национальный доход, темп инфляции, общий уровень цен, дефицит государственного бюджета и платежного баланса и т.д.

Макроэкономика тесно связана с микроэкономикой, ибо на макроуровне изучаются те народно-хозяйственные последствия, к которым приводят решения, принимаемые на микроуровне фирмами и домохозяйствами. Здесь же анализируется реакция фирм и домохозяйств на решения, принимаемые органами государственного регулирования.

Макроэкономика — один из самых молодых и наиболее быстро развивающихся разделов экономической теории. Ее особый предмет (совместная деятельность всех экономических субъектов и обобщающие результаты этой деятельности) стал формироваться начиная с 30-х годов XX в. Основоположником современной макроэкономической теории явился английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Его теоретические идеи были изложены в книге «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей в свет в 1936 г. С этого времени все макроэкономические исследования стали проводиться с учетом идей Кейнса.

В 80—90-е годы представители некейнсианского и неоклассического направлений экономической теории стали уделять особое внимание проблемам микроэкономического обоснования макроэкономических закономерностей функционирования национальной экономики. Такой аспект исследования получил название «новая макроэкономика».

Глава 12. Национальная экономика в целом и ее важнейшие показатели

В масштабах страны тесно переплетаются отдельные отрасли и регионы, производители и потребители, ресурсы, спрос и предложение товаров и услуг, образуя национальную экономику. Основу национальной экономики составляет общественное воспроизводство.

1. Общественное воспроизводство и кругооборот доходов и продуктов

Общество не может перестать потреблять, не может перестать производить. Для того чтобы потреблять, нужно возобновлять потребленные продукты, и поэтому процесс производства непрерывен. Понятие воспроизводства означает, что всякий процесс производства есть в то же время процесс воспроизводства.

Общественное воспроизводство есть постоянно повторяющийся процесс общественного производства в непрерывном потоке своего возобновления.

Общество не может существовать, не воспроизводя все элементы производства постоянно. Иными словами, чтобы экономическая система могла существовать, она должна воспроизводить сырье, средства производства, рабочую силу не только как элементы производства, но и как экономические отношения. Причем субъектами этих отношений выступают не отдельные экономические агенты, а укрупненные «агрегированные» группы, т.е. отдельные сектора национальной экономики, выступающие в качестве основных макроэкономических субъектов. Основным критерием выделения макроэкономических субъектов является та специфическая роль, которую каждый из них выполняет в организации экономической деятельности.

К числу данных субъектов относятся:

- сектор домашних хозяйств, включающий все семьи страны и направляющий свою деятельность на удовлетворение потребностей;
- предпринимательский сектор, который объединяет всю совокупность фирм, функционирующих внутри страны с целью извлечения прибыли;
- государственный сектор, представляющий собой все государственные институты и учреждения. Этот сектор организует производство

общественных благ и осуществляет социальные выплаты, перераспределяет национальный доход страны между отдельными секторами экономики, обеспечивает поступление денег в национальную экономику и проводит тот или иной комплекс мер по регулированию внешнеэкономических связей страны. В отличие от других макроэкономических субъектов государство при осуществлении своей экономической деятельности руководствуется не собственными, а общенациональными интересами;

- иностранный сектор, под которым понимается совокупность всех экономических субъектов, имеющих постоянное местонахождение за пределами страны. Взаимодействие иностранного сектора с экономическими субъектами национальной экономики осуществляется на основе внешнеэкономических связей через взаимный обмен товарами, услугами, национальной валютой и капиталом.

Основная часть взаимосвязей экономических субъектов формируется в процессе их взаимодействия на рынках. В макроэкономике рассматриваются следующие агрегатные рынки:

- рынок благ, объединяющий множество рынков, на которых реализуется весь объем произведенных в стране конечных товаров и услуг;

- рынок ценных бумаг (капитала), который на макроуровне представлен рынком краткосрочных государственных облигаций;

- рынок денег, характеризующий весь объем сделок, связанных с обменом национальной валюты на ценные бумаги;

- рынок труда, на котором продается и покупается труд как таковой (без выделения его отдельных видов);

- рынок реального капитала (машин, оборудования и пр.);

- международный валютный рынок, на котором происходит обмен национальных валют.

В рыночной системе хозяйствования, построенной на общественном разделении труда и экономической обособленности производителей, воспроизводство возможно при условии, когда все товары будут проданы, все средства производства и предметы потребления возмещены. Это условие предполагает соблюдение определенных народнохозяйственных пропорций.

Впервые к этому выводу пришел французский экономист Франсуа Кенэ — основоположник макроэкономического анализа. Его работа «Экономические таблицы» и статьи «Зерно», «Фермеры» и др. открыли данное направление в экономических исследованиях.

Позднее к процессу воспроизводства в масштабах общества обратился К. Маркс. Он создал теорию воспроизводства общественного капитала.

Все общественное производство разделяется на производство средств производства (I подразделение) и производство предметов потребления (II подразделение).

Проблема соотношения между I и II подразделениями общественного воспроизводства имеет огромное значение для развития экономики. Вульгарно, упрощенно толковавшаяся в нашей стране догма о преимущественном росте производства средств производства постепенно обусловила снижение жизненного уровня, сужение объективного уровня развития общественного воспроизводства. Закономерность преимущественного роста I подразделения общественного производства действует в условиях не количественного накопления средств производства, а непрерывного их качественного совершенствования, поскольку является движущей силой НТП и фактором постоянного роста производительности общественного труда. Что же касается нашей страны, то после войны у нас наращивание объемов производства в I подразделении стало носить самодовлеющий характер, т.е. производство ради производства.

Современное общественное производство охватывает не только материальное производство (I и II подразделения), но также нематериальную сферу — производство нематериальных услуг и благ, что составляет в совокупности своих отраслей III подразделение, и, наконец, сферу военной экономики, которую целесообразно выделить в IV сферу. Такая структура общественного производства учитывает современные коренные качественные сдвиги. Кроме того, это позволяет глубже понять, что III и IV подразделения никаких материальных субстанций потребительского и производственного назначения сами по себе не производят (кроме конверсии). Отсюда вывод: материальным источником пополнения III и IV подразделений, а также товарного покрытия (обеспечения) потребительского спроса этих подразделений является общественный продукт, создаваемый I и II подразделениями (т.е. их отраслями) общественного производства. Это необходимо для сбалансированности общественного хозяйства.

Структура общественного производства давит на темпы и масштабы воспроизводства. Преодоление застойного, а сейчас кризисного состояния экономики России возможно через нормализацию структуры общественного производства.

Хозяйственная деятельность в национальной экономике поразительно многообразна. Между хозяйствующими субъектами существуют самые различные отношения. Предприятия производят и продают; домохозяйства потребляют и накапливают; государственные бюджетные учреждения взимают налоги и удовлетворяют коллективные потребности. Для того чтобы упростить все множество запутанных процессов в национальной экономике, непрерывное повторение актов производства и потребления можно представить в виде модели экономического оборота (рис. 12.1)

Одинаковые хозяйственные единицы объединяются (агрегируются) в сектора (хозяйствующие субъекты), а аналогичные хозяйственные операции — в величины потока (поток товаров и услуг, или товарное обращение, и денежный (монетарный) поток, или денежное обращение).

Основным созидающим звеном экономического оборота являются предприятия (фирмы), изготавливающие необходимые обществу (домохозяйствам) продукты и услуги. Предприятия функционируют не изолированно, а в тесной, необходимой для их существования связи не



Рис. 12.1. Модель экономического оборота, или кругооборот доходов и расходов

только с покупателями, создающими спрос на их продукцию, но и с движением ресурсов. Эти взаимосвязи осуществляются через куплю-продажу на потребительском рынке, где реализуется продукция производства, и на рынке ресурсов, где приобретаются факторы производства. Постоянное возобновление, повторение и продолжение этих взаимосвязей является критерием общественного производства.

В рыночной экономике форма связей рыночная. Это значит, что все находящиеся в экономическом обороте блага имеют двоякую форму бытия: натурально-вещественную и денежную. На схеме видно, что эти формы не просто сосуществуют, а противостоят друг другу. Направления их движения противоположны: натурально-вещественная форма — против часовой стрелки, а денежная — по часовой стрелке.

Исходным пунктом, доминантой экономического оборота благ являются домохозяйства, которые для удовлетворения своих потребностей в пище, одежде и других благах предлагают в качестве ресурсов производства землю, труд, капитал, предпринимательские способности. Но домохозяйства, с другой стороны, представляют собой и конечный продукт экономического оборота, и его конечную цель. Производство, в конечном счете, функционирует для обеспечения потребления. Таким образом, цель потребления достигается через продажу ресурсов, производительное их потребление, производство и продажу материальных благ.

Домашние хозяйства платят государству прямые налоги (подходный, на заработную плату, поземельный, за владение автомобилем и другие), а получают от государства заработную плату и жалованье, трансфертные платежи (государственные выплаты, пенсии, стипендии, дотации на квартирную плату).

Трансфертные платежи — это передача доходов, не требующая каких-либо прямых ответных услуг экономического характера.

Предприятия (фирмы) платят государству косвенные налоги (налог с оборота, промысловый налог, акциз) и прямые налоги (на прибыль корпораций, взносы на социальное страхование), а получают от государства трансфертные платежи в форме субсидий, налоговых льгот, премий, льготных займов, оплаты текущих расходов бюджетных организаций.

Эта модель характеризует *экономический оборот* в закрытой национальной экономике. Кругооборот открытой национальной экономики усложняется добавлением еще одного хозяйствующего субъекта — иностранного сектора. Иностранный сектор связан с другими эконо-

мическими субъектами тремя основными способами: 1) импорт товаров и услуг, который поступает в стране на рынок продуктов, а отраженный в модели кругооборота встречный поток денежных платежей — с рынка продуктов в иностранный сектор экономики; 2) экспорт товаров и услуг; 3) проведение различного рода международных финансовых операций, связанных как с получением займов и предоставлением ссуд, так и с транзакционными сделками по купле-продаже реальных и финансовых активов.

Постоянное повторение и продолжение этих процессов и составляет содержание общественного воспроизводства.

2. Важнейшие показатели функционирования национальной экономики и способы их измерения. Национальное счетоводство

Для измерения общественного продукта в теории и хозяйственной практике используются различные макроэкономические показатели. К ним относятся: валовой общественный продукт (ВОП), конечный общественный продукт (КОП), чистый общественный продукт (ЧОП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП) и национальный доход (НД).

Первые три показателя долгое время являлись основными при оценке результатов годового производства в нашей стране. В основе методологии их исчисления лежала марксистская доктрина о делении общественного производства на материальное и нематериальное и соответствующем делении общественного труда (как единственного источника создания стоимости выпускаемого продукта) на производительный и непроизводительный. Производительным считался только труд, затраченный в сфере материального производства, понятие которого связывалось с созданием продукции, имеющей натурально-вещественную форму, и доведением ее до конечных потребителей.

Статистически *валовой общественный продукт* исчислялся как сумма всех производимых за год благ, создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, обслуживающая производство, отрасли общественного питания и ряд других), т.е. оценивался сам факт создания продукта, вне зависимости от того, был данный продукт реализован или нет. Методика исчисления данного показателя путем суммирования валового выпуска взаимосвязанных отраслей предусматривала включение в

его состав промежуточного продукта (*ПП*), т.е. продукта, используемого в течение года в процессе производства. В результате возникал повторный счет затрат сырья, материалов, инструмента, топлива и энергии, учитываемых на разных стадиях производственного цикла одних и тех же товаров.

В целях исключения повторного счета использовался показатель *конечного общественного продукта*, рассчитывавшийся как разность между валовым и промежуточным продуктом. С помощью этого показателя оценивались затраты денежных средств на выпуск предметов потребления и инвестиционных товаров.

По своему материально-вещественному составу *КОП* состоял из предметов потребления и продуктов инвестиционного назначения, включающих, во-первых, созданные в течение года средства труда, направляемые как на возмещение выбывших, так и на их увеличение, во-вторых, прирост запасов предметов труда и продукции на складах предприятий. В стоимостной структуре *КОП* выделялись два основных элемента — амортизационные отчисления (*А*) и денежный эквивалент произведенного *ЧОП*, который согласно марксистскому пониманию труда интерпретировался как вновь созданная стоимость, т.е. *национальный доход (НД)*. В составе *НД* на стадии его использования выделяются такие элементы, как фонд потребления (*ФП*), фонд накопления (*ФН*) и чистый экспорт (*ЧЭ* — разница между экспортом и импортом). Таким образом, в его состав не включаются средства труда, идущие на возмещение выбывших из процесса производства.

Связь между показателями общественного продукта, исчисленными на основе рассмотренной методологии, может быть представлена следующим образом:

$$ВОП - ПП = КОП; КОП - А = ЧОП = НД = ФН + ФП + ЧЭ.$$

В экономической теории и статистике зарубежных стран, а начиная с 1988 г. и в нашей стране для измерения общественного продукта используются показатели, исчисленные на основе системы национальных счетов (*СНС*).

Система национальных счетов (*СНС*)

Система национальных счетов представляет собой систему сбора и обработки информации о состоянии и результатах функционирования национальной экономики.

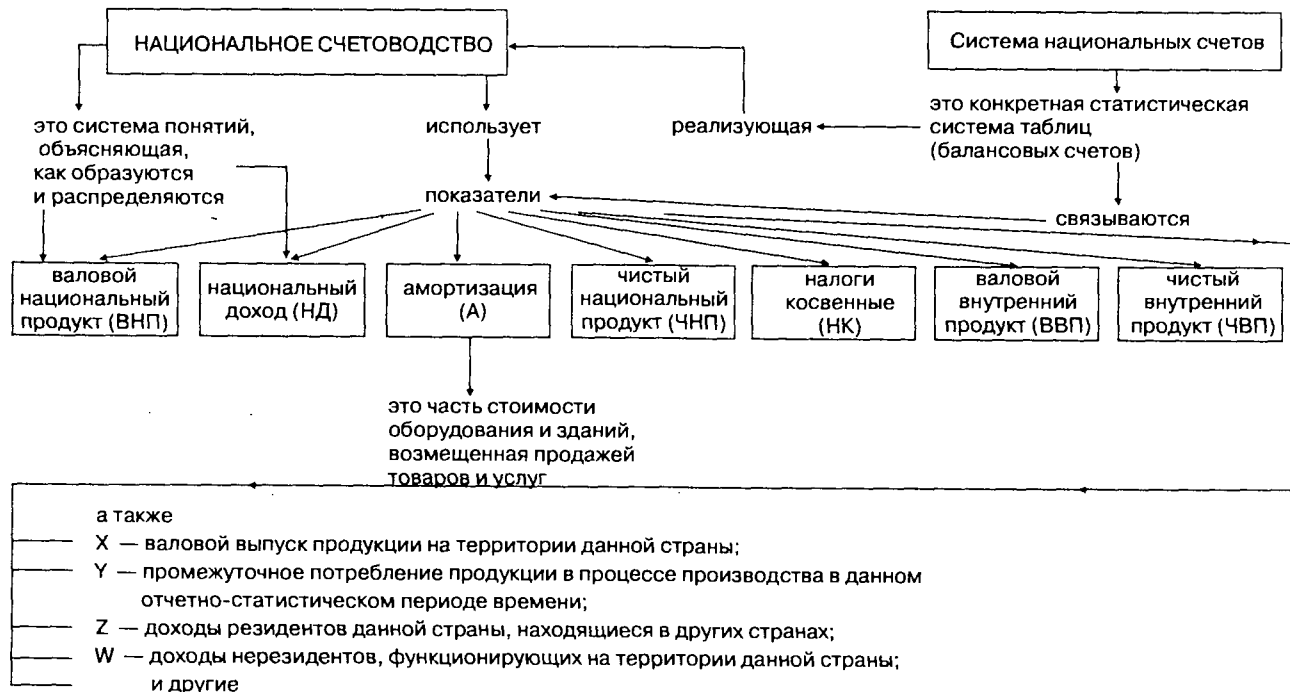
Ее показатели отражают структуру рыночной экономики, институты и механизмы функционирования. Использование СНС необходимо для проведения эффективной макроэкономической политики государства, экономического прогнозирования, для международных сопоставлений национального дохода. Показатели системы национальных счетов приведены на рис. 12.2.

Национальное счетоводство — комплексная система понятий, которые объясняют создание, распределение, перераспределение и использование валового национального продукта и национального дохода в рамках экономической системы с определенной структурой и закономерностями функционирования.

Модель национального счетоводства ООН можно рассматривать как некоторую теоретическую концепцию, которая включает в себя: а) описание продукта и дохода нации, а также их движение с точки зрения равенства инвестиций и сбережений; б) модель межотраслевого баланса В. Леонтьева «затраты — выпуск»; в) анализ движения (потоков) финансовых средств, отражающего встречное движение материальных благ и услуг. Практической реализацией данной концепции является система национальных счетов, т.е. конкретная статистическая система, базирующаяся на комплексе специальных балансов, в которых выражены равновесные состояния совокупности операций обмена между участниками экономических отношений.

Национальное счетоводство выполняет для экономики в целом те же функции, что бухгалтерский учет для отдельного предприятия. Различные показатели, которые входят в систему национальных счетов, позволяют измерять объем производства в конкретный момент времени и раскрывать факторы, непосредственно определяющие функционирование экономики. Информация, которую дают счета валового внутреннего продукта и национального дохода, служит основой для формирования и проведения в жизнь государственной политики, направленной на улучшение функционирования экономики.

Система национальных счетов — статистическая система, представляющая собой формализацию теоретической концепции национального счетоводства и состоящая из логически последовательной и интегрированной совокупности счетов, таблиц и балансовых ведомостей, которые отражают производство, распределение и использование валового национального продукта и национального дохода страны. Система национальных счетов является замкнутой системой, где



Показатели связаны следующими соотношениями:

$$\text{ВВП} = X - Y; \text{ЧВП} = \text{ВВП} - A; \text{ВНП} = \text{ВВП} + Z - W; \text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{Ф}; \text{НД} = \text{ЧНП} - \text{НК} \text{ (на бизнес)}$$

Рис. 12.2. Показатели системы национальных счетов

все счета страны могут быть сведены в единую матрицу, отражающую все потоки (товаров, услуг, денег, финансовых документов) в национальном хозяйстве.

Основные структурные элементы системы национальных счетов:

- *экономические функции* — производство, потребление, накопление, посредничество в перераспределении доходов;
- *экономические операции* — индивидуальные акты, которые совершают хозяйственные единицы в процессе выполнения экономических функций (операции с материальными благами и услугами, операции по распределению, финансовые операции и пр.);
- *экономические агенты* — субъекты экономических операций, принимающие хозяйственные решения (чистые отрасли, институциональные сектора);
- *объекты экономических операций* — товары, услуги, деньги, финансовые документы.

В системе национальных счетов используется система двойной записи по методу бухгалтерского учета. Метод построения системы национальных счетов заключается в отражении всех экономических процессов как совокупности двусторонних операций, совершаемых контрагентами. Национальное хозяйство представляется в виде замкнутой модели; экономическая деятельность субъектов расписывается по счетам как потоки доходов и расходов.

Три группы важнейших макроэкономических показателей

Все важнейшие показатели, используемые в макроэкономическом анализе, принципиально разделяются на три группы: потоки, запасы (активы) и показатели экономической конъюнктуры.

Потоки отражают передачу ценностей субъектами друг другу в процессе экономической деятельности, запасы — накопление и использование ценностей субъектами. Потоки представляют собой экономические параметры, значение которых измеряется в единицу времени, как правило, в расчете на год. К потоковым величинам относятся расходы на потребление (C), сбережения (S), инвестиции (I), государственные закупки (G), налоги (T), экспорт (E), импорт (Z) и некоторые другие важнейшие показатели.

Запасы характеризуют накопленный капитал, государственный долг, имущество, национальное богатство и т.д.

Имущество (активы) — источник законного нетрудового дохода. К имуществу относятся как реальные активы, например реальный ка-

питал (K), так и финансовые активы (акции, облигации). кроме того, выделяют имущественные права и интеллектуальную собственность.

Портфель активов — совокупность активов, принадлежащих экономическому субъекту.

Реальные денежные (кассовые) остатки — запас платежных средств, который экономический субъект желает держать в форме наличности.

Между запасами и потоками в экономике существует взаимосвязь: изменения в одних величинах, как правило, сопровождаются соответствующими изменениями в других. Однако при определенных обстоятельствах показатели запасов и потоков могут изменяться независимо друг от друга.

Состояние экономической конъюнктуры отражают следующие показатели: ставка процента (i), норма доходности капитального актива (r), уровень цен (P), темп инфляции (π), уровень безработицы (u) и др.

Валовой национальный продукт (ВНП)

Центральным показателем, характеризующим величину общественного продукта и признанным в мировой хозяйственной практике, является валовой национальный продукт.

Валовой национальный продукт (ВНП) представляет собой рыночную ценность предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране.

По своему экономическому смыслу ВНП близок к показателю КОП, но превышает его на стоимость услуг нематериального производства.

Все ресурсы, задействованные в национальном хозяйстве, и все факторы, влияющие на их использование, в конце концов сказываются на результатах общественного производства, и прежде всего — на валовом национальном продукте.

При расчете ВНП исключают повторный счет и берут во внимание только конечный продукт, т.е. товары и услуги, которые приобретаются для различных форм потребления. ВНП можно оценить различными методами: через расходы, через доходы и через производство. Сумма, полученная в результате расчетов по различным методам, должна быть одинаковой. Связано это с тем, что всегда в рыночном хозяйстве расходы одних субъектов хозяйствования одновременно являются доходами для других.

ВНП, оцененный *через расходы*, состоит из товаров и услуг, приобретенных отдельными людьми, предприятиями и правительством. Сюда включаются также инвестиции в основные фонды и остатки не реализованной продукции. По сути это общая денежная стоимость всех потоков потребленных в обществе продуктов:

$$\text{ВНП} = C + I + G + X,$$

где C — потребление; I — инвестиции; G — государственные закупки товаров; X — чистый экспорт.

Потребление (C) — включает текущее потребление всех товаров и услуг. В соответствии с особенностями статистического подсчета все товары кратковременного пользования (или разовые), длительного пользования, и отдельно выделяются услуги. Необходимо иметь в виду, что затраты населения на покупку жилья не входят в товары длительного пользования, они относятся к инвестициям.

Инвестиции (I) — это сумма расходов предприятий на приобретение зданий, оборудования, сырья, энергии и пр., а также расходы отдельных граждан по покупке жилья. В ВНП отражаются валовые инвестиции, но если из них исключить амортизационные отчисления, то они не превратятся в чистые инвестиции. Чистые инвестиции показывают наличие вложенного капитала на начало и конец года.

Государственные закупки товаров и услуг (G) включают то, что закуплено не только центральным правительством, но и местными властями. Сюда входят все расходы от закупки вооружения до строительства дорог и жилья, оборудования больниц, интернатов, школ. Но в ВНП не включаются выплаты процентов по государственному долгу и трансфертные платежи.

Таким образом, потребление, инвестиции и государственные закупки характеризуют расходы на приобретение товаров и услуг внутри страны. Но в открытой экономике часть произведенных товаров продается за пределами страны, так как товары экспортируются. В то же время часть денег внутри страны тратится на покупку ввезенного из других стран импортного товара. Разница между экспортом и импортом составляет чистый экспорт (X), сумма которого включается в ВНП.

Второй способ оценки ВНП — *через доходы*. Доходная часть складывается из доходов населения от трудовой деятельности (заработная плата) и доходов собственности (прибыль, процент, рента):

$$\text{ВНП} = W + R + i + P,$$

где W — заработная плата; R — рента; i — процент; P — прибыль.

Но в этом случае следует иметь в виду, что в составе ВВП есть части, которые не принимают форму дохода: это амортизация и косвенные налоги. К последним относят общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.

Третий способ оценки ВВП — *через производство*. Посредством этого способа определяется вклад каждого из производителей в создание ВВП. В этом случае определяется добавленная стоимость, т.е. то, что каждое предприятие добавило к стоимости производимого продукта. Добавленная стоимость определяется как разница между выручкой от продажи продукции и расходами на вещественные факторы производства. По сути, в этом случае определяется вся вновь созданная стоимость, к которой прибавляется амортизация.

От валового национального продукта следует отличать валовой выпуск.

Валовой выпуск представляет собой стоимость всех товаров и услуг, произведенных в экономике за определенный промежуток времени. Валовой выпуск включает в себя абсолютно все товары, произведенные в экономике, в том числе и предназначенные для производства других товаров и услуг. Последние составляют промежуточное потребление в отличие от конечного потребления. ВВП в отличие от валового выпуска очищен от промежуточного потребления.

Уровень валового выпуска, который обеспечивается в условиях полной занятости, называется уровнем естественного выпуска.

Дефлятор ВВП и индекс цен

Инфляция и дефляция затрудняют расчет ВВП, так как данный показатель характеризует денежное, временное и количественное состояние производства. Первичными данными для расчета ВВП являются объемы продаж, но последние зависят как от количества проданных изделий, так и от уровня цен на них. ВВП, рассчитанный по действующим ценам, называется номинальным ВВП, а скорректированный на изменение цен, или рассчитанный по базовым ценам, — реальным ВВП.

Макроэкономическая теория использует различные индексы цен для исчисления реального ВВП.

Отношение между номинальным и реальным ВВП — показатель, называемый *дефлятором ВВП*:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}}$$

Дефлятор ВВП измеряет интенсивность инфляции или обратного процесса — дефляции. Если величина индекса цен больше 1, то произошло дефлирование ВВП, если индекс цен меньше 1, то произошло инфлирование.

Дефлятор ВВП учитывает цены всех товаров и услуг, произведенных в стране. Дефлятор не учитывает цены импортных товаров. Дефлятор допускает изменения в наборе товаров и услуг в соответствии с изменением состава ВВП.

Индекс цен — это отношение цены текущего года к цене базисного года, умноженное на 100%.

Различают следующие основные виды индексов цен:

- индекс потребительских цен;
- индекс оптовых цен;
- индекс цен — неявный дефлятор ВВП;
- индекс экспортных и импортных цен.

Наиболее часто используется показатель уровня цен — индекс потребительских цен — это отношение цены потребительской корзины в текущем году к ее цене в базисном году. При исчислении этого индекса принимают во внимание не все конечные товары и услуги, а только те, которые составляют так называемую потребительскую корзину, приобретаемую типичным домашним хозяйством. Сюда входят основные продовольственные товары, набор непродовольственных товаров (одежда, обувь, бытовые товары) и основных услуг (медицинские, транспортные услуги, связь, отдых, культура, личная гигиена).

Индекс цен, рассчитываемый для неизменного набора товаров, получил название *индекса Ласпейраса*. Он вычисляется по формуле

$$I_L = \frac{\sum P_t \cdot Q_b}{\sum P_b \cdot Q_b},$$

где I_L — индекс Ласпейраса; P_t — цена текущего года; P_b — цена базисного года; Q_b — количество товара базисного года.

Этот индекс учитывает цены импортных товаров и не учитывает возможность замены более дорогих товаров более дешевыми, т.е. происходит недооценка возможного изменения товарной структуры.

Индекс, рассчитываемый для изменяющегося набора, т.е. учитывающий возможность взаимного замещения товаров, называется *индексом Пааше*. Он вычисляется по формуле

$$I_P = \frac{\sum P_t \cdot Q_t}{\sum P_b \cdot Q_t}.$$

Дефлятор ВВП представляет собой индекс Пааше. Иногда этот индекс называют *индексом цен производителей*, где в качестве весов цен используется количество товаров и услуг, произведенных в текущем году. Индекс оптовых цен — типичный набор товаров, приобретаемых фирмами.

Но в индексе Пааше не отражается происходящее при этом снижение уровня благосостояния. Формула Фишера устраняет недостатки обоих индексов:

$$I_F = \sum I_L \cdot I_P, \text{ или}$$

$$I_F = \sqrt{\left[\frac{(\sum P_t \cdot Q_b)}{(\sum P_b \cdot Q_b)} \right] \cdot \left[\frac{(\sum P_t \cdot Q_t)}{(\sum P_b \cdot Q_t)} \right]},$$

где Q_t — объем продукции текущего года (другие обозначения указаны выше).

Таким образом, индекс Фишера, получивший широкое применение в последние годы, представляет собой среднегеометрическое значение из индексов Ласпейраса и Пааше.

Валовой внутренний продукт (ВВП) и чистый национальный продукт (ЧНП)

Обобщающим показателем результатов функционирования национальной экономики может служить и *валовой внутренний продукт (ВВП)*. По сути это также отражение совокупной стоимости созданного в масштабах общества продукта для конечного потребления, и так же, как и ВВП, он может быть рассчитан теми же тремя методами. Разница заключается в том, что при расчете ВВП учитывается только продукт, произведенный в границах данной страны, без учета зарубежных отделений и филиалов отдельных фирм, а ВВП учитывает продукт, произведенный национальным капиталом, расположенным и за пределами страны.

Если из ВВП вычесть сумму стоимостей, созданных на территории данной страны при помощи использования иностранного капитала, и прибавить сумму стоимостей, произведенных за границей при использовании ресурсов, принадлежащих гражданам данной страны, то мы получим ВНП.

В полностью закрытой экономике ВНП всегда равен ВВП. В открытой экономике разница между ними возникает вследствие разницы уровня развития иностранных фирм на территории страны (филиалы, отделения, совместные предприятия, использование иностранных работников и т.п.) и соответственно участия национальных ресурсов в различных формах производственной деятельности за рубежом, внешних займов. ВНП будет больше ВВП, когда доходы владельцев факторов производства, используемых за границей, больше доходов владельцев иностранного капитала, используемого в национальной экономике.

В составе ВНП (так же, как и ВВП) есть часть, которая создана не в данный период, а в предыдущий: она воплощена в стоимости, перенесенной со средств производства на созданные товары и услуги. Это амортизация. Если мы вычтем ее из ВНП, получим чистый национальный продукт (ЧНП).

Чистый национальный продукт представляет собой ВНП за минусом начисления на потребление капитала (амортизации). Показатель ЧНП имеет существенный недостаток: он несет в себе искажения, которые вносит в структуру рыночных цен государство. Без вмешательства государства сумма рыночных цен всех товаров без остатка раскладывается на факторные доходы домашних хозяйств. Однако государство, вводя косвенные налоги, с одной стороны, и предоставляя фирмам субсидии — с другой, фактически способствует завышению рыночных цен в первом случае и занижению — во втором.

3. Национальный доход. Располагаемый личный доход. Национальное богатство

Национальный доход — один из основных обобщающих статистических показателей, использующийся в системе национальных счетов.

Национальный доход представляет собой сумму всех видов доходов, полученных экономическими агентами в течение данного статистического периода за их вклад в производство валового национального продукта.

Чтобы определить показатель общего объема заработной платы, процентов, рентных платежей, дивидендов, прибыли и других доходов, т.е. величину национального дохода, необходимо из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги и прибавить субсидии.

Косвенные налоги — налоги на товары и услуги, взимаемые путем установления надбавки к цене или тарифу.

В отличие от налогов прямых налоги косвенные не связаны непосредственно с доходом или имуществом налогоплательщика, т.е. физического или юридического лица, на которое законом возложена обязанность выплачивать налог. Таким лицом обычно является производитель или продавец товаров и услуг. Здесь налоговое бремя через механизм цен может перекладываться на другое лицо, каковым обычно выступает покупатель товаров и услуг. Существуют три основные разновидности косвенных налогов: акцизы, фискальные монопольные налоги и таможенные пошлины. В свою очередь, акцизы подразделяются на индивидуальные, или выборочные, которые взимаются с отдельных видов товаров и услуг, и универсальные. К последним относятся налог с оборота и налог на добавленную стоимость. Фискальные монопольные налоги — древний, но отмирающий вид косвенных налогов. Они характеризуются тем, что налоговая ставка не устанавливается, просто государство монополизует производство отдельных продуктов, таких, как вино-водочные изделия, соль, спички и т.п.

Национальный доход может быть также определен посредством расчета валового национального продукта по доходам при исключении двух видов платежей — амортизации и косвенных налогов на бизнес. В указанном выше смысле общие доходы нации можно определить как *заработанный национальный доход*. Поэтому в него не включаются косвенные налоги, так как государство, получая их, не вкладывает никаких ресурсов в производственный процесс.

На основе показателя национального дохода стоимость произведенных в стране конечных товаров и услуг оценивается по факторным издержкам, а не по рыночной стоимости, завышенной по сравнению с факторными издержками на величину косвенных налогов. Таким образом, он представляет собой чистый «заработанный доход общества». Этим и определяется значение НД как макроэкономического показателя результатов национального производства и его широкое применение в теоретическом анализе.

Следует отметить, что проблеме национального дохода на протяжении длительного периода развития экономической теории уделялось достаточно большое внимание представителями классической школы экономической мысли. Еще в 1664 г. один из основоположников классической школы экономической мысли, английский ученый У. Петти, составил баланс доходов и расходов населения Англии, определив на его основе национальный доход как сумму доходов всего населения, полученную от труда и владения имуществом (землей, домами и капиталом).

Другие представители этого направления экономической мысли — А. Смит и Д. Рикардо дали теоретическое обоснование единства понятий «национальный доход» и «общественный продукт». Определяя стоимость последнего суммой доходов общества, они впервые поставили вопрос о необходимости исключения из стоимости всех товаров стоимости использованных при их создании средств производства.

Вывод о единстве общественного продукта и национального дохода получил в дальнейшем свое новое теоретическое обоснование в трудах французского экономиста Ж.-Б. Сэя, который построил свою систему доказательств на выявлении роли факторов производства — труда, земли и капитала в создании полезности и стоимости продуктов и услуг. Заключив, что эти факторы создают как полезность, так и стоимость каждого блага, он трактовал стоимость всех продуктов как сумму доходов трех классов — рабочих, землевладельцев и капиталистов.

В настоящее время эта концепция признается большинством экономистов всех научных школ и направлений, за исключением ортодоксальных марксистов, продолжающих вслед за К. Марксом настаивать на том, что стоимость общественного продукта создается только живым трудом, который в процессе производственной деятельности прибавляет (переносит) стоимость использованных средств производства на стоимость всего общественного продукта. В результате последняя включает в себя не только вновь созданную, но и перенесенную стоимость, а превышение национального дохода над доходами рабочих сферы материального производства определяется отношениями перераспределения, базирующимися на экономическом принуждении (эксплуатации).

Однако в системе национальных счетов более широко используется показатель *располагаемого национального дохода*, под которым понимается общая величина доходов, полученных и переданных хозяйственным единицам в результате производственной деятельности или от соб-

ственности, а также в результате перераспределительных процессов. При исчислении располагаемого национального дохода суммируются:

- заработная плата — вознаграждение лицам наемного труда, выплачиваемое в денежной и натуральной формах;
- взносы на социальное страхование, которые не зависят от количества и качества труда и вносятся предприятиями;
- косвенные налоги на бизнес и другие государственные сборы;
- субсидии — это «отрицательные налоги». Они уже не содержатся в рыночных ценах, в которых исчисляются основные статистические показатели, поэтому из совокупных доходов вычитаются;
- пособия — трансфертные платежи домашним хозяйствам в денежной и натуральной форме, которые производятся административными или частными неприбыльными организациями без каких-либо эквивалентов;
- международная помощь — безвозмездные выплаты одного государства другому и взносы в международные организации. Если нам помогают больше, чем мы, то международная помощь включается со знаком «+», если больше помогаем мы, то со знаком «-»;
- нераспределенная прибыль корпораций — чистая прибыль, которая остается у корпораций после вычета из произведенной добавленной стоимости издержек на оплату труда, амортизации, налогов, процентов и дивидендов;
- доходы от собственности — поступления во все сектора экономики в виде дивидендов, ренты, процентов;
- доходы от индивидуальной деятельности — доходы мелких некорпоративных предприятий и свободных профессий;
- доходы от страхования — сальдо ежегодных выплат пособий по страхованию и взносов на страхование (если пособия больше взносов, то разность учитывается со знаком «+», если пособия меньше взносов, то со знаком «-»);
- доходы от операций с внешним миром — включается сальдо этих доходов.

Уровень национального дохода, который обеспечивается в условиях полной занятости, называется национальным доходом полной занятости.

Помимо доходов от общественного хозяйства часть населения получает дополнительные доходы от государства в виде пенсий, пособий, денежных и натуральных выплат. Иногда какую-то помощь получают и отдельные фирмы. Все выплаты государства отдельным частным ли-

цам или фирмам, увеличивающие их возможности как потребителей, получили название трансфертных платежей. Поэтому если к остатку национального дохода после выплат налогов и платежей прибавить трансфертные платежи, то получим общий личный доход.

Личный доход предназначается для использования отдельными частными лицами. Но прежде всего из него необходимо выплатить все индивидуальные налоги. Оставшаяся часть представляет собой доход, которым человек вправе распоряжаться по своему усмотрению.

Доход, который остается в распоряжении домашних хозяйств, т.е. доход после уплаты налогов, составляет располагаемый доход домашних хозяйств.

Взаимосвязь макроэкономических показателей

Взаимосвязь макроэкономических показателей может быть представлена на рис. 12.3.

ВАЛОВОЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ
-
Амортизация

Чистый национальный продукт
-
Косвенные налоги на бизнес

Национальный доход
-
Взносы на социальное страхование
-
Налоги на прибыль
-
Нераспределенная прибыль
+
Трансфертные платежи

Личный доход
-
Индивидуальные налоги

ДОХОД В ЛИЧНОМ РАСПОРЯЖЕНИИ (располагаемый доход)

Рис. 12.3. Система оценочных показателей национальной экономики

Данная схема четко иллюстрирует главный вывод данной темы — любое национальное хозяйство служит для обеспечения населения страны доходами, обеспечивающими их жизненными благами. Поэтому, чем более эффективна национальная экономика, тем больше возможностей у каждого повысить свой жизненный уровень.

Национальное богатство

Национальное богатство — это общий итог постоянно повторяющегося процесса общественного производства за всю историю развития национальной экономики.

Национальное богатство — совокупность материальных и культурных благ, которыми располагает на определенную дату национальная экономика и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период ее развития.

Национальное богатство в широком смысле слова представляет собой все то, чем так или иначе обладает нация. В этом смысле к национальному богатству относятся не только материальные блага, но и все природные ресурсы, климат, произведения искусства и многое другое. Но все это очень трудно посчитать в силу целого ряда объективных причин. Поэтому в практике экономического анализа применяется показатель национального богатства в узком смысле слова.

К национальному богатству в узком смысле слова относится все то, что так или иначе опосредовано человеческим трудом и может быть воспроизведено. Другими словами, национальное богатство страны представляет собой совокупность материальных и культурных благ, накопленных данной страной на протяжении ее истории на данный момент времени. Это результат труда многих поколений людей.

По своей структуре национальное богатство складывается из следующих основных элементов.

Первым и наиболее важным элементом национального богатства следует считать *производственные фонды*. Они занимают наибольший удельный вес в составе национального богатства. Здесь имеются в виду прежде всего *основные производственные фонды*, поскольку их технический уровень главным образом определяет возможность экономического роста национальной экономики.

Кроме основных производственных фондов в состав национального богатства входят *оборотные производственные фонды* — предметы

труда. Величина оборотных производственных фондов составляет примерно 25% величины основных производственных фондов.

Кроме основных и оборотных производственных фондов к национальному богатству относятся *материальные запасы и резервы*. Сюда входят готовая продукция в сфере обращения, материальные запасы на предприятиях и в торговой сети, государственные материальные резервы и страховые фонды.

С функциональной точки зрения материальные резервы и запасы выполняют роль стабилизатора экономики при непредвиденных обстоятельствах. Они определяют устойчивость и непрерывность производства при конъюнктурных и природных катаклизмах. Но особо стоит вопрос о величине страховых резервов и запасов. Практика ведущих индустриальных государств свидетельствует о том, что они должны быть достаточно велики и составлять не менее 25% производственного потенциала.

Важным элементом национального богатства являются *непроизводственные фонды*, к которым относится государственный жилищный фонд и учреждения социально-культурного назначения. Деление это несколько условно в силу того, что сюда включается жилье. По своей природе последнее должно относиться к разряду домашнего имущества, которое в статистике всех стран выделяется отдельной строкой в структуре национального богатства. Кроме жилья к домашнему имуществу относятся предметы длительного пользования потребительского назначения (телевизоры, холодильники, мебель и т.д.).

И наконец, в структуре национального богатства выделяются *природные ресурсы*. При этом речь идет не о всех природных ресурсах, а только о тех, которые вовлечены в хозяйственный оборот или разведаны и в ближайшее время могут быть вовлечены в него.

Подход классической школы к национальному богатству в настоящее время требует дополнения. Дело в том, что меркантилисты, физиократы и классическая школа свои выводы о национальном богатстве базировали не на отвлеченных умозаключениях, а исходили из реальных потребностей жизни. Эти потребности диктовались периодом, который принято называть индустриальным. В настоящее время человеческая цивилизация вступает в следующий этап своего развития, который можно условно назвать постиндустриальным обществом. Естественно, это требует нового подхода к оценке национального богатства, ибо постиндустриальное общество характеризуют как минимум два принципиально важных момента: 1) высокая информатизация общества и 2) качественный рост его благосостояния.

С формальной стороны информация — это сведения, обладающие элементами новизны для их получателя и требующие принятия с его стороны решения. Информация — сырье для процесса принятия решения. В отличие от естественного сырья информация приходит в неограниченном разнообразии форм из неограниченного разнообразия источников. Ее экономическая ценность также разнообразна. Для кого-то она стоит миллионы, для кого-то — не стоит ничего. Она — инструмент контроля и в экономике, и в политике, и в отдельной фирме. Но это сырье должно собираться, добываться и обрабатываться. Оно должно обогащаться в процессе обработки, и ему должны придавать ценность. Затем оно выбрасывается на рынок, распространяется и становится основой для принятия решений. По существу информация является основой управления, и только с помощью информации можно в полной мере реализовать потенциал современной экономики.

Сейчас совершенно очевидно, что общество, не ступившее на путь информатизации, развития и внедрения современных информационных технологий и радикальной трансформации на ее основе всей структуры национального богатства, обречено на деградацию. Бизнес без информации просто невозможен. Поэтому информация есть фундаментальное основание производств, торговой и технологической деятельности, обеспечивающей процветание и развитие любого современного общества.

После появления современной информационной технологии, основанной на компьютерах, стало ясно, что экономическая, в том числе деловая, информация, а также информация научно-техническая становится не только решающим фактором общественного и хозяйственного развития, но и одним из основных элементов национального богатства.

Увеличение национального богатства есть результат роста общественного производства и материальная основа его дальнейшего развития, повышения благосостояния народа.

4. Проблема достоверности макроэкономических показателей. Чистое экономическое благосостояние

Показатель ВВП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны, но ВВП не полностью отражает экономическое благосостояние нации.

Относительно новым для нашей экономической науки является *показатель чистого экономического благосостояния*. В мировой практи-

ке он применяется в дополнение к показателю валового национального дохода. Дело в том, что валовой национальный доход не дает удовлетворительной картины экономического благосостояния. Это происходит по следующим причинам:

Во-первых, практически во всех странах отсутствует систематическая и достоверная информация таких видов деятельности, как домашний уход за больными и детьми, домашнее благоустройство (ремонт квартир, обуви, аппаратуры и т.п. своими силами).

Во-вторых, отсутствует оценка негативных результатов функционирования производства (загрязнение окружающей среды, изменение климата, истощение ресурсов), что влечет уменьшение благосостояния общества.

В-третьих, показатель ВВП не учитывает благосостояние общества, связанное с досугом: в условиях высокоразвитой экономики уровень доходов достаточен для качественного отдыха и увеличения свободного времени для значительной части населения, что равнозначно увеличению благосостояния страны.

В-четвертых, в мире, в том числе и в России, трудности достоверного расчета макроэкономических показателей усугубляются наличием теневой экономики, масштабы которой в настоящее время не подлежат точной оценке. По мнению Госкомстата России, доля ее в структуре российского ВВП сейчас составляет порядка 20%. Но возникает вопрос: ограничивается ли масштаб теневой экономики этой цифрой и в какой мере ее размеры реально учитываются в расчетах ВВП? По оценкам различных экспертов, этот показатель варьируется от 30 до 50% в стоимостной оценке. Это влияет на расчет таких показателей, как, например, скорость оборота денежных средств, оборачиваемость средств в расчетах.

При оценке чистого экономического благосостояния надо учитывать также уровень жизни населения, определяемый как соотношение реальных потребностей граждан и возможностей их удовлетворения. Здесь происходит оценка не только текущих денежных доходов населения и фактическое потребление, но и наличие денежных сбережений, количество и качество накопленного домашнего имущества, жилья, услуг, здравоохранения и просвещения.

Кроме того, для объективной оценки чистого экономического благосостояния необходимо учитывать расслоение населения по уровню доходов. Валовой внутренний продукт этого отразить тоже не может. Здесь следует использовать *коэффициент Джини*. Этот коэффициент показыва-

ет характер распределения всей суммы доходов населения между его отдельными группами. При равномерном распределении доходов в обществе коэффициент Джини равен нулю. А чем выше степень поляризации общества по уровню доходов, тем ближе коэффициент к единице.

Отсутствие достоверной информации при принятии того или иного решения в сфере макроэкономического регулирования ведет к определенному искажению запланированного соотношения между ростом цен, удорожанием кредита и оттоком капитала из реального сектора в сферу спекуляции. Чрезвычайно важно учитывать последствия денежной эмиссии, которую нынче опять стало модно рассматривать как якобы приемлемый способ выхода из кризиса. Сохраняется строгая статистическая закономерность в соотношении денежной эмиссии и экономического роста:

- в странах с эмиссией ниже 4% в год среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения составили 1,9%; с эмиссией от 4 до 15% прирост составил 1,8%;
- при эмиссии от 15 до 30% — прирост 1,7%, при эмиссии от 30 до 100% экономический рост составил всего 0,4% в год;
- свыше 100% — экономический рост был отрицательный, т.е. спад в среднем на 2,2% в год.

В России максимальным темпам эмиссии соответствовали максимальные темпы экономического спада, при сокращении эмиссии спад замедлялся, а в 1997 г. получился даже небольшой прирост производства. В 1998 г. имела место значительная эмиссия, и возобновился спад ВВП.

Необходимо отметить, что на состояние экономики России огромное влияние оказывает конкретная политическая ситуация, действующая практика налогообложения и государственного регулирования, что способствует направлению финансовых ресурсов на потребление в большей степени, чем на накопление и инвестирование. При этом сложности в получении объективных стоимостных оценок дополняются проблемами учета производства продукции в натуральном выражении, вызванными попытками руководителей отдельных организаций занизить масштабы выпуска продукции в целях как сокращения налогооблагаемой базы, так и обоснования причин неплатежеспособности.

В результате в сфере анализа и прогнозирования макроэкономических показателей в настоящее время возникают проблемы при расчете:

- объемов промежуточного потребления и валового внутреннего продукта, в том числе на стадии первичного распределения и конечного использования;

- финансовых показателей хозяйственной деятельности организаций;
- динамики натуральных и стоимостных показателей по отдельным отраслям реального сектора экономики.

Таким образом, возникает необходимость разработки системы расчета макроэкономических показателей, включающей корректировку на неучтенный объем натурально-стоимостных и финансовых ресурсов. Макроэкономические показатели важны для прогнозирования экономического развития страны, принятия правильных решений. И хотя различные показатели национального дохода не учитывают нерыночные и нелегальные сделки, изменения фонда свободного времени и качества товаров, состава и распределения совокупного выпуска, а также экологические последствия производства, тем не менее они являются довольно точными и полезными индикаторами экономического состояния страны.

Выводы

1. Общественное воспроизводство — основа национальной экономики — это постоянно повторяющийся процесс общественного производства в непрерывном потоке своего возобновления.

2. Современное общественное производство охватывает не только материальное производство (I и II подразделения), но и нематериальную сферу (III подразделение) и сферу военной экономики (IV подразделение).

3. Макроэкономические субъекты национальной экономики включают сектор домашних хозяйств, предпринимательский сектор, государственный сектор, иностранный сектор (или за граница). Взаимосвязь между ними характеризует модель экономического оборота или кругооборота доходов и расходов с участием рынка ресурсов (факторов производства) и рынка продуктов (благ).

4. Важнейшие показатели функционирования национальной экономики следующие:

- валовой общественный продукт (ВОП) — сумма всех созданных за год товаров в сфере материального производства;
- конечный общественный продукт (КОП) — разность между валовым и промежуточным продуктом. Последний (ПП) есть продукт, используемый в течение года в процессе производства;
- валовой национальный продукт (ВНП) — сумма товаров и услуг конечного потребления, произведенная в течение года с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране (внутри и за рубежом);
- валовой внутренний продукт (ВВП) — это сумма товаров и услуг, созданных внутри страны отечественными и зарубежными субъектами хозяйствования;

- чистый национальный продукт (ЧНП) равен валовому национальному продукту за минусом амортизации;

- национальный доход (НД) — сумма всех видов доходов, полученных экономическими субъектами (агентами) в течение года; рассчитывается как ЧНП за минусом косвенных налогов плюс субсидии;

- располагаемый доход населения или домашних хозяйств (РД) — это общий личный доход за минусом индивидуальных налогов;

- национальное богатство (НБ) — совокупность материальных благ, которыми располагает национальная экономика на определенную дату и которые созданы трудом людей за весь предшествующий период ее развития;

- чисто экономическое благосостояние — показатель, характеризующий не только объем созданных благ за определенный период, но и влияние таких положительных работ и процессов, которые не связаны с рынком (домашний уход за детьми, больными, домашнее благоустройство, свободное время, увеличение отпусков и др.), а также негативных процессов функционирования экономики (загрязнение окружающей среды, урбанизация, шум, теневая экономика, расслоение населения по уровню доходов и др.).

5. Существуют три группы макроэкономических показателей: потоки — потребление, сбережения, инвестиции, государственные закупки, налоги, экспорт, ВВП, ВНП, ЧНП, НД, РД; запасы (активы) — имущество, государственный долг, национальное богатство, портфель активов, реальные денежные (кассовые) остатки; показатели экономической конъюнктуры — ставка процента, уровни цен, безработицы, инфляции и др.

6. Известны три способа оценки (измерения) ВНП — через расходы, через доходы, через производство (суммируя добавленную стоимость).

7. Различают номинальный (рассчитанный по действующим ценам) и реальный (рассчитанный по базовым ценам) ВНП. Отношение между номинальным и реальным ВНП характеризует дефлятор ВНП.

8. Макроэкономическая теория использует различные индексы цен для исчисления ВНП:

- индекс потребительских цен. Индекс Ласпейраса,
- индекс цен производителей. Индекс Пааше,
- индекс Фишера — среднегеометрическое индексов Ласпейраса и Пааше.

Термины и понятия

Агрегированные понятия

Макроэкономика

Новая макроэкономика

Общественное воспроизводство

Субъекты национальной экономики

Агрегированные рынки макроэкономики

Теория воспроизводства общественного капитала

I, II, III, IV подразделения общественного производства

Модель экономического оборота (кругооборот доходов и расходов)
Национальное счетоводство
Валовой общественный продукт (ВОП)
Конечный общественный продукт (КОП)
Промежуточный продукт (ПП)
Валовой внутренний продукт (ВВП)
Валовой национальный продукт (ВНП)
Потоковые величины
Запасы (активы)
Показатели экономической конъюнктуры
Номинальный ВНП
Реальный ВНП
Дефлятор ВНП
Национальный доход
Индекс цен Ласпейраса
Индекс цен Пааше
Индекс Фишера
Валовой выпуск
Чистый национальный продукт (ЧНП)
Транспортные платежи
Косвенные налоги
Общий личный доход
Располагаемый доход населения
Национальное богатство
Чистое экономическое благосостояние

Вопросы для самопроверки

1. Что такое макроэкономика и новая макроэкономика?
2. Перечислите макроэкономические показатели.
3. Назовите агрегированные рынки.
4. Опишите модель экономического оборота.
Выберите правильные ответы
5. В модели кругооборота домохозяйства:
 - а) выступают субъектами на рынке ресурсов;
 - б) выступают субъектами на рынке продуктов;
 - в) выступают субъектами на рынке доходов;
 - г) верны ответы а) и б).
6. Макроэкономическими показателями являются:
 - а) чистое экономическое благосостояние;
 - б) национальное богатство страны;
 - в) издержки производства фирмы;
 - г) валовой национальный продукт;
 - д) располагаемый доход;
 - е) прибыль предприятия;
 - ж) национальный доход.

7. Валовой национальный продукт — это показатель:

- а) уровня цен проданных товаров и услуг;
- б) общих расходов правительства и муниципальных органов;
- в) количества товаров и услуг, произведенных частным бизнесом;
- г) рыночной стоимости национального валового выпуска конечных товаров и услуг.

8. Валовой национальный продукт, измеренный по сумме доходов, включает в себя:

- а) прибыль;
- б) амортизационные отчисления;
- в) сырье;
- г) заработную плату;
- д) ренту;
- е) топливо;
- ж) косвенные налоги;
- з) вспомогательные материалы;
- и) процент;
- к) трансфертные платежи;
- л) сделки по купле-продаже ценных бумаг;
- м) куплю-продажу поддержанных вещей.

9. Национальное богатство — это:

- а) природные ресурсы и культурные ценности;
- б) природные ресурсы и человеческие ресурсы;
- в) средства производства, накопленное имущество, природные ресурсы, материальные и культурные ценности;
- г) созданные и накопленные культурные ценности.

10. В отчетном году результаты социально-экономического развития страны отразились в следующих макроэкономических показателях (в денежном выражении, условные единицы):

- валовой национальный продукт (ВНП) — 100;
- амортизация основного капитала — 10;
- расходы домохозяйств на приобретение товаров и услуг — 50;
- государственные закупки товаров и услуг — 15;
- чистый экспорт — (-4);
- косвенные налоги — 5;
- трансфертные платежи — 2,5.

Определите: чистый национальный продукт; национальный доход; личный располагаемый доход.

11. Чем отличается чистое экономическое благосостояние от валового внутреннего продукта (ВВП)?

12. Дефлятор ВВП рассчитывается как отношение:

- а) реального ВВП к номинальному ВВП;
- б) номинального ВВП к номинальному ВВП;
- в) номинального ВВП к реальному ВВП;
- г) номинального ВВП к реальному ВВП.

Глава 13. Экономическая нестабильность национальной экономики: цикличность, безработица, инфляция

Развитие национальной экономики вызывает к жизни целый комплекс проблем. Это и сбалансированность экономического развития национальной экономики, совершенствование структуры последней, повышение ее эффективности, ускорение темпов и путей экономического роста, сбалансированность и стабильность. Одной из основных проблем макроэкономики на современном этапе является достижение и поддержание макроэкономического равновесия, периодические отклонения от которого свидетельствуют о наличии «болезней» в системе рыночного хозяйства. Важнейшими проявлениями экономической нестабильности, «болезней» рыночной экономики являются цикличность, безработица и инфляция.

1. Цикличность как форма развития национальной экономики. Теория циклов

Цикличность как экономическую закономерность признают далеко не все ученые-экономисты. Однако изучение реальной жизни подтверждает существование этого процесса, и цикличность как проблема не может не интересовать современного человека.

Цикличность — это форма развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, это движение от одного макроэкономического равновесия в масштабе экономики в целом к другому.

Поэтому цикличность можно рассматривать как один из способов саморегулирования рыночной экономики. Так как характерная черта цикличности — движение не по кругу, а по спирали, то она является формой прогрессивного развития.

Теории цикличности и виды циклов

Идея цикличности как первоосновы мира витала в мировой науке со времен Древней Греции и Древнего Китая (особенно в трудах китайских даосов). Если философов проблема цикличности интересовала на

протяжении многих сотен лет, то экономисты обратили на нее внимание сравнительно недавно, в начале XIX в. Природа цикла до сих пор является одной из самых спорных и малоизученных проблем.

Идея цикличности первоначально отвергалась как противоречащая закону Ж.-Б. Сэя (1767—1832), согласно которому спрос всегда равен предложению. В работах А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля, А. Маршалла цикл если и просматривался, то мимоходом, как частное и мимолетное явление, тем более что классики политической экономии не были свидетелями экономических циклов. К. Маркс был одним из первых экономистов, который начал уделять этой проблеме пристальное внимание.

В разные годы производство может возрастать большими или меньшими темпами, а в ряде случаев (например, сейчас в России) увеличение может иметь отрицательный знак, что означает падение производства. Поэтому точнее динамику развития экономики будет отражать волнообразная линия, где каждая волна характеризует целый цикл развития экономики.

Ученые-экономисты обозначают такой ход развития крайне общим термином — «экономические флуктуации» и выделяют тенденции развития:

- за одно столетие;
- циклы, охватывающие несколько десятилетий;
- нормальные экономические циклы;
- малые циклы;
- специфические колебания внутри отдельных отраслей экономики (например, сельского хозяйства);
- специфические колебания отдельного явления (например, размеров запасов) и т.д.

Известно несколько типов экономических циклов, которые называются волнами. В экономической литературе им обычно дают имена ученых, посвятивших этой проблеме специальные исследования. Наиболее известны циклы Н.Д. Кондратьева (50—60 лет), получившие название длинных волн, циклы С. Кузнеца (18—25 лет), циклы К. Жугляра (7—12 лет), короткие циклы Дж. Китчина (2—4 года), Форрестера (200 лет), Тоффлера (1000—2000 лет) — развитие цивилизаций.

Разработка теории длинных волн была начата в 1887 г., когда английский ученый К. Кларк обратил внимание на 54-летний разрыв между кризисами 1793 и 1847 гг. Он высказал мысль, что этот разрыв не случаен. В. Джевонс впервые привлек к анализу длинных волн стати-

стику колебаний для объяснения нового для науки явления. Оригинальная статистическая обработка материалов содержится в трудах голландских ученых Я. Гедерена и С. Вольфа при рассмотрении технического процесса как фактора цикличности.

Нельзя не сказать и о вкладе К. Маркса в разработку теории цикличности. Он исследовал исключительно промышленные циклы (10—12 лет), получившие название периодических циклов или кризисов перепроизводства.

Особое место в разработке теории цикличности принадлежит русскому ученому Н.Д. Кондратьеву. Его исследования охватывают развитие Великобритании, Франции и США за период 100—150 лет. Он обобщил материал с конца XVIII в. (1790) по таким показателям, как средний уровень товарных цен, процент на капитал, номинальная заработная плата, оборот внешней торговли, добыча и потребление угля, производство чугуна и свинца, т.е., по существу, он провел многофакторный анализ экономического роста. В результате исследований он выделил следующие большие циклы:

I цикл: с 1787 по 1814 г. — повышательная волна, с 1814 по 1851 г. — понижательная волна;

II цикл: с 1844 по 1875 г. — повышательная волна, с 1870 по 1896 г. — понижательная волна;

III цикл: с 1896 по 1920 г. — повышательная волна.

Наибольшей научной заслугой Н.Д. Кондратьева является попытка сконструировать теоретическую социально-экономическую систему, которая сама может генерировать длительные колебания.

Концепция длинных волн Кондратьева в 30-е годы вызвала острую полемику в России. Сторонники концепции «автоматического краха» капитализма обвиняли его в апологетике капитализма, так как согласно его концепции за капитализмом признавалось наличие механизмов самодвижения и выхода из экономических структурных кризисов. Кондратьев оказался прав!

Изучением длинных волн в XX в. занимались такие известные ученые, как Й. Шумпетер, Е. Слуцкий, С. Кузнец, К. Кларк, У. Митчел, П. Баккара, Д. Гордон, Т. Кучинский. В России эти процессы в настоящее время исследуют Ю. Яковец, Л. Клименко, С. Меньшиков и др.

Современная периодизация может быть представлена графически (рис. 13.1).

С точки зрения структуры экономики различают также аграрные и другие отраслевые кризисы, которые охватывают не всю экономическую систему, а лишь отдельные отрасли: сельское хозяйство, энерге-

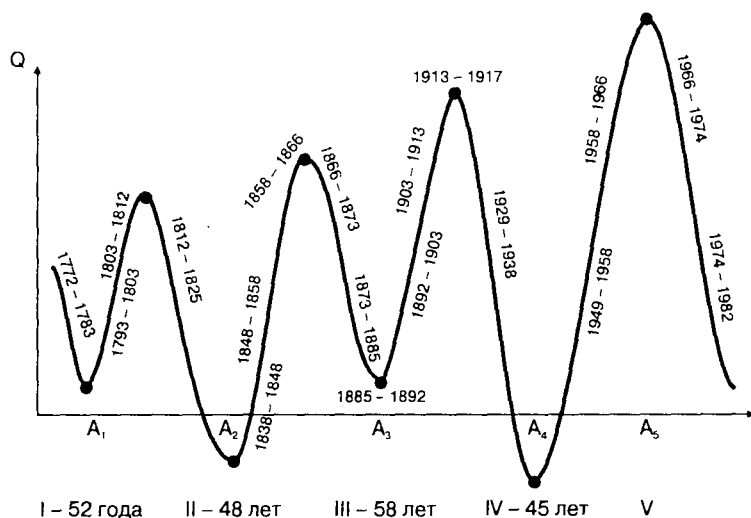


Рис. 13.1. Современная периодизация длинных волн

тику, тяжелую промышленность и т.п. Структурные кризисы могут проявляться как в виде относительного недопроизводства, так и относительного перепроизводства, сопровождать общий промышленный цикл или не совпадать с ним. Крупнейший структурный кризис произошел в 1973—1975 гг., когда Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК), резко подняв цены на нефть, усугубила начавшийся в 1974 г. экономический кризис структурным энергетическим и сырьевым.

Аграрные кризисы, как правило, вызываются сочетанием природных факторов, упущениями в организации труда, технической отсталостью, несовершенными системами землепользования и землевладения и т.п. Аграрные кризисы отличаются продолжительностью и антициклическостью.

Таким образом, экономический цикл (волна) — это общая черта почти всех областей экономической жизни и всех стран с рыночной экономикой.

Описание цикла

Циклы (волны) — это периодические колебания экономической или деловой активности.

Цикл представляет собой интервал времени в развитии экономик, в течение которого происходит увеличение объема производства това-

ров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова его рост.

К. Маркс выделял четыре фазы цикла, последовательно сменяющие друг друга: кризис, депрессия, оживление, подъем. В современной экономической литературе широко используют терминологию, выработанную Национальным бюро экономических исследований США, согласно которой цикл включает следующие четыре фазы: вершина (пик, бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение).

Графически цикл представлен на рис. 13.2, описывающем цикл деловой активности. Четко прослеживаются два этапа развития рыночной экономики: подъем и кризис. *Подъем* экономики начинается с оживления деловой активности в форме заключения новых контрактов, некоторого сокращения безработицы, повышения потребительского спроса, в результате чего происходит увеличение объема производства товаров и услуг, которое постепенно нарастает. Вершина подъема в американской литературе определяется как *бум*. *Кризис* рыночной системы хозяйства характеризуется резким спадом производства, который начинается постепенным сужением, сокращением деловой активности (реже заключаются торговые сделки, уменьшается объем деловых операций, осуществляемых как в кредит, так и за на-

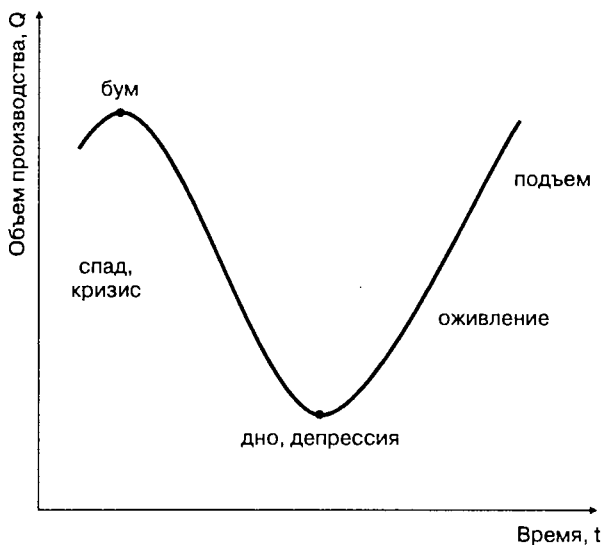


Рис. 13.2. Экономический цикл

личный счет). Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-то определенный товар или в какой-то отрасли хозяйства тем, что он возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков и остановкой производственных предприятий, ростом ссудного процента, безработицей. Низшая точка падения называется *дном*. Это период *депрессии*, который характеризуется застойным состоянием хозяйства, слабым спросом на товары и услуги, значительной недогрузкой предприятий, массовой безработицей. Негативные явления в циклическом развитии экономики характеризует и *рецессия* — это состояние экономики, когда валовой национальный продукт при неуклонном снижении становится на две четверти меньше, что свидетельствует о спаде производства или замедлении темпов его развития.

До середины XX в. во время кризисов происходило всеобщее понижение уровня цен, связанное с падением платежеспособного спроса, ростом безработицы. В настоящее время монополистический сектор экономики при поддержке государства не только способен удерживать докризисный уровень цен, но нередко способствует их росту. Такое падение производства при сохранении инфляции называется *стагфляцией*.

Для характеристики динамики экономической конъюнктуры используются следующие экономические параметры:

- циклические, которые в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада — уменьшаются (загрузка производственных мощностей, общий уровень цен, агрегаты денежной массы и др.);
- контрциклические, которые в фазе подъема уменьшаются, а во время спада увеличиваются (уровень безработицы, запасы готовой продукции, число банкротств и др.);
- ациклические, динамика которых не совпадает с фазами экономического цикла (объем экспорта);
- опережающие (достигают максимума или минимума перед приближением к пику или дну — изменения в запасах, денежной массе и т.д.);
- запаздывающие (достигают максимума или минимума после прохождения крайних точек цикла — численность безработных, расходы на заработную плату);
- совпадающие (изменяются в соответствии с колебаниями деловой активности — ВВП, инфляция и т.д.).

Причины цикличности

Причины циклического развития экономики отдельными теориями объясняются по-разному. Экстернальные теории объясняют экономический цикл внешними причинами, возникновением пятен на Солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду (У. Джевонс, В. Вернадский); войнами, революциями и другими политическими потрясениями; освоением новых территорий и связанной с этим миграцией населения, колебаниями численности населения земного шара; мощными прорывами в технологии, позволяющими коренным образом изменить структуру общественного производства. Интернальные теории рассматривают экономический цикл как порождение внутренних причин: соотношение оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей (В. Парето, А. Пигу); избыток сбережений и недостаток инвестиций (Дж. Кейнс); противоречие между общественным характером производства и частным присвоением (К. Маркс); нарушение в области денежного спроса и предложения (И. Фишер, Р. Хоутри); перенакопление капитала (М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Шпитхоф); недопотребление и бедность населения (Т. Мальтус) и др. Такое обилие взглядов объясняется сложностью и важностью данного экономического процесса.

Подводя итог, можно выразить надежду, что по мере развития экономической науки будут найдены способы управления циклическими фазами в экономике свободного рынка.

2. Экономическая нестабильность и безработица

Безработица — это вынужденная незанятость, возникающая вследствие постоянного нарушения равновесия между спросом и предложением труда как на интегрированном рынке труда, так и в различных его сегментах.

Термин «безработица» впервые появился в Британской энциклопедии в 1911 г., затем употреблен в 1915 г. в отчете Минтруда США. В настоящее время безработица присутствует во всех странах мира в различных объемах, формах, продолжительности.

Сущность и причины безработицы в объяснении различными экономическими теориями

В экономической теории существуют различные подходы к объяснению необходимости и возможности существования безработицы.

Одно из самых ранних объяснений безработицы дано Т. Мальтусом. Он заметил, что безработицу вызывают демографические причины, в результате которых темпы роста народонаселения превышают темпы роста производства. Данная теория подвергнута критике и представлена как несостоятельная, ибо она не объясняет возникновение безработицы в высокоразвитых странах с низкой рождаемостью.

Марксистская теория рассматривает безработицу как исторически преходящее явление, свойственное обществу, основанному на частной собственности на средства производства. Появление безработицы связано с циклическими процессами накопления капитала и воспроизводства, с ростом органического строения капитала. Население избыточно не абсолютно, а относительно потребности капитала. Последствиями безработицы являются абсолютное и относительное обнищание наемных работников.

Неоклассическая школа представлена трудами Д. Гилдера, А. Лаффера, М. Фелдстейна, Р. Холла и др. За основу взяты положения классической теории А. Смита. Из неоклассической концепции следует, что безработица невозможна, если на рынке труда существует равновесие, ибо цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка труда, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. В настоящее время представители этой школы признают безработицу естественным явлением, выполняющим функцию кругооборота незанятой части трудоспособного населения.

Основные идеи кейнсианской школы кратко можно свести к следующему:

- при данном уровне инвестиций и денежной заработной платы экономическая система в любом краткосрочном периоде может находиться в состоянии устойчивого равновесия при неполной занятости, что означает возможность существования вынужденной безработицы;

- основные параметры занятости (фактический уровень занятости и безработицы, спрос на труд и уровень реальной заработной платы) устанавливаются не на рынке труда, а определяются размером эффективного спроса на рынке товаров и услуг;

- в основе механизма формирования занятости лежат явления психологического порядка: склонность к потреблению, к сбережению, побуждения к инвестициям, предпочтения ликвидности;

- главный, решающий фактор формирования занятости — инвестиции оптимальных размеров. На этом пути хороши все средства, но особенно результативна с точки зрения перспектив расширения занятости организация разнообразных общественных работ, вплоть до строительства пирамид, дворцов, храмов и даже рытья и закапывания канав;

- должна быть гибкой политика заработной платы.

Представители монетаристской школы исследовали взаимосвязь безработицы с динамикой реальной заработной платы, инфляции.

Институциональная социологическая школа предложила свое видение проблемы с позиции институциональных проблем, создания служб занятости и других социальных институтов.

В последние годы наиболее популярны концепции «естественного», «нормального», «социально-допустимого» уровня безработицы, исследующие взаимосвязи безработицы и инфляции, денежного обращения, равновесной цены труда, соотношения спроса и предложения на труд. Разработка стратегии и тактики государственного регулирования занятости, поддержки безработных ведется с применением методов экономико-математического моделирования и графического анализа (кресты Маршалла, кривые Филлипса, кривая Бэвериджа и др.). В 60-е годы естественным уровнем безработицы считалось 2—4% численности рабочей силы, в 80-е годы этот уровень возрос до 6—7%.

Критически оценивая достижения зарубежной экономической мысли и практики регулирования занятости и безработицы, следует подчеркнуть, что рекомендованные ими меры не могут быть автоматически перенесены на формирующийся российский рынок труда без учета состояния производства, уровня жизни населения и других параметров.

Формы и социально-экономические последствия безработицы

Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

Современные формы безработицы следующие.

Фрикционная безработица связана с профессиональными, возрастными, региональными перемещениями работников. Это лица наемного труда, которые, покинув предыдущее место работы, находятся в

процессе перехода на новое место. Отличительный признак этого вида безработицы — добровольность и низкая продолжительность.

Структурная безработица является результатом изменений в технологии, технике и структуре производства, структуре потребительского спроса, обуславливающих несоответствие структуры рабочих мест и профессиональной структуры работников. Этот вид безработицы, как правило, носит долговременный характер, требует дополнительных затрат общества и индивидов на переквалификацию, перемену места жительства.

Циклическая безработица обусловлена циклическим характером воспроизводственного процесса в рыночной экономике. Она увеличивается в период кризиса и снижается в условиях подъема экономики. Особенно возрастает безработица в период перехода к новым технологическим способам производства на основе всеохватывающих революционных сдвигов в технике, технологии, организации производства.

Сезонная безработица обусловлена сезонными колебаниями в объеме производства определенных отраслей: сельском хозяйстве, строительстве, промыслах, в которых в течение года происходят резкие изменения спроса на труд. Размеры сезонной безработицы могут быть спрогнозированы и учтены при подписании договоров между работодателем и работником.

Региональная безработица возникает в результате диспропорций между спросом и предложением рабочей силы на данной территории. Она формируется под влиянием неравномерного экономического развития территорий, испытывает воздействие демографических, исторических, культурных и других специфических факторов.

Высказываются предложения о выделении в особую форму *конверсионной* и *экономической* безработицы, приобретающих особую значимость вследствие проведения в переходный период конверсии ВПК и усиления конъюнктурных колебаний.

По продолжительности безработицы можно выделить застойную и текучую формы. Продолжительность безработицы измеряется промежутком времени между потерей места работы и трудоустройством на новом рабочем месте.

Текущая форма безработицы характеризуется увольнением работников с предприятий по собственному желанию и инициативе администрации. Причины увольнений весьма разнообразны, носят и объективный, и субъективный характер. В переходный период причинами

увольнения работников по собственному желанию стали финансовое состояние предприятия, его размер (малое, крупное), форма собственности (государственное, приватизированное, выкупленное частными лицами). Коэффициент увольнения и доля уволенных в связи с сокращением выше на приватизированных предприятиях, чем на частных или государственных.

Добровольная безработица обусловлена тем, что определенная часть работников выходит на рынок труда и становится добровольными безработными по тем или иным причинам (в целях найти более выгодную работу, с лучшими условиями труда и оплаты и др.).

Безработица может быть открытой и скрытой, долгосрочной и краткосрочной. К долгосрочной безработице относятся циклическая и структурная, а к краткосрочной — сезонная и фрикционная. Имеют место в экономике страны повторная (периодическая) и «застойная» безработица, учитывающая лиц, отчаявшихся найти работу и окончательно выбывших из числа рабочей силы.

Социально-экономические последствия безработицы можно сформулировать следующим образом: происходит обесценение, недоиспользование человеческого потенциала общества, ухудшается качество жизни безработных и членов их семей, усиливается давление на размер заработной платы занятых со стороны конкурирующих на рынке труда, увеличиваются затраты общества и индивида на восстановление или изменение профессионального статуса и уровня производительного труда, формируются категории лиц с девиантным поведением, склонных к поступкам, противоречащим принятым социальным нормам и ценностям.

Факторы, влияющие на динамику безработицы

Среди факторов, влияющих на динамику безработицы, основополагающими являются следующие:

1. Демографические факторы — изменение доли экономически активного населения в результате сдвигов в уровне рождаемости, смертности, половозрастной структуре населения, средней продолжительности жизни, в направлениях и объемах миграционных потоков.

2. Техничко-экономические факторы — темпы и направления НТП, обуславливающие экономию рабочей силы. Разрушение наукоемких российских производств, проведение конверсии без учета экономических и социальных последствий на всех уровнях создали угрозу массового банкротства предприятий и лавинообразного высвобождения рабочей силы.

3. Экономические факторы — состояние национального производства, инвестиционной активности, финансово-кредитной системы, уровень цен и инфляции. По сформулированному А. Оукеном закону существует отрицательная связь между уровнем безработицы и объемом ВВП, каждый «всплеск» безработицы связан со снижением реального объема ВВП.

Уровень безработицы UL , %, определяется по формуле:

$$UL_{\phi} = \frac{N_u}{N} \cdot 100\%,$$

где N_u — численность безработных, N — численность рабочей силы.

В мировой практике для подсчета экономических потерь от безработицы Π_u используется закон Оукена:

$$\Pi_u = ВВП_{п} - ВВП_{\phi},$$

где $ВВП_{п}$, $ВВП_{\phi}$ — соответственно потенциальный и фактический валовой национальный продукт.

Согласно закону Оукена повышение фактического уровня безработицы сверх естественного ее уровня на 1% означает отставание фактического ВВП от потенциального на 2,5%; 2,5 — коэффициент Оукена:

$$ВВП_{п} = ВВП_{\phi} + \frac{ВВП_{\phi} \cdot UL_{\phi} - UL \cdot 2,5}{100},$$

где UL_{ϕ} — фактический, UL — естественный уровень безработицы.

Разница между фактическим и естественным уровнем безработицы характеризует уровень конъюнктурной безработицы.

Существует взаимосвязь безработицы и инфляций, впервые зафиксированная в 50-е годы А. Филлипсом в виде кривой (рис. 13.3).

Кривая Филлипса характеризует обратную взаимосвязь между темпами инфляции и долей безработицы: чем выше темпы инфляции, тем ниже доля безработных. Вмешательство государства может снизить уровень безработицы, расширяя совокупный спрос. Возникающая при этом напряженность на рынке труда будет способствовать росту заработной платы, цен, следовательно, и разрыванию инфляции. Для снижения инфляции необходимо проводить политику ограничения спроса, что приводит к свертыванию производства, росту безработных. Увеличение последних становится платой общества за реализацию антиинфляционной политики.

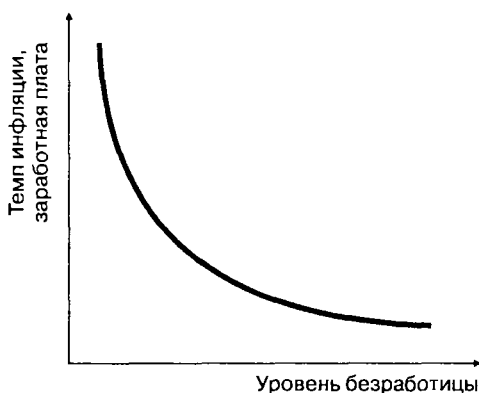


Рис. 13.3. Кривая А. Филлипса

Современная кривая Филлипса, используемая в разных странах в различное время, отличается от рассмотренной, во-первых, тем, что темпы прироста номинальной заработной платы включают показатель ожидаемых темпов инфляции. Во-вторых, включают показатель шоковых изменений предложения. В-третьих, учитывают уже осознанный факт, что экономика может выходить на уровень полной занятости (естественный уровень безработицы) при любых темпах инфляции, что в длительном периоде инфляция и безработица не корреспондируют друг с другом.

4. Организационно-экономические факторы — изменения организационно-правовых форм предприятий, происходящие в ходе приватизации государственности, акционирования предприятий, структурной перестройки, существенно влияют на безработицу, так как усиливают процессы выталкивания работников из данного производства и притяжения в другие производства, в другие местности, т.е. колебания рынка труда.

Методы борьбы с безработицей

Методы борьбы с безработицей определяет концепция, которой руководствуется правительство конкретной страны.

Современные мальтузианцы предлагают поддерживать стабильность на рынке труда с помощью государственной политики ограничения рождаемости, что активно используется в развивающихся странах.

Артур Пигу и его последователи считают, что корень зла — в высокой заработной плате, и предлагают: снизить заработную плату; разъяснять профсоюзам, что рост заработной платы сопровождается ростом безрабо-

тицы; государству трудоустраивать работников, претендующих на невысокий доход, в частности, поощрять развитие социальной сферы.

Кейнсианские программы борьбы с безработицей предлагают использование общественных работ (строительство дорог, больницы и т.д.), а также систему мер, способных оживить конъюнктуру рынка, сформировать инвестиционный и, как следствие, потребительский спрос, в частности, государственный заказ и уменьшение учетной ставки за счет увеличения государственных расходов.

Монетаристы предлагают в условиях, когда безработица и спад производства протекают на фоне инфляции, снять все нагрузки на государственный бюджет, сократить инфляцию. Обуздание инфляции оздоровит денежную единицу, сформулирует здоровую рыночную среду. Эффективный рынок очистит себя от отсталого производства путем массового банкротства, это место займут перспективные предприятия, которые будут расширять производство новых товаров и способствовать сокращению безработицы. Для этого монетаристы предлагают использовать повышенную учетную ставку процента, которая будет недоступна слабым предприятиям. Монетарные программы с успехом были использованы правительством Р. Рейгана и М. Тэтчер, у нас они провалились с треском, так как сознательное углубление спада производства отбросило нашу страну в число слабых развивающихся стран.

Нужны новые специфические пути выхода из спада и безработицы для стран, переходящих от командно-административной системы хозяйствования к рыночной.

3. Инфляция: типы, причины, последствия

Термин «инфляция» (от лат. *inflatio* — вздувание) впервые стал употребляться в Северной Америке в период Гражданской войны 1861—1865 гг. и обозначал процесс разбухания бумажно-денежного обращения. В XIX в. он употреблялся уже и в Великобритании, и во Франции. В экономической литературе XX столетия он получил широкое распространение после Первой мировой войны.

Инфляция — это процесс переполнения каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и общий длительный рост товарных цен.

Некоторые экономисты считают, что процесс инфляции, понимаемый просто как обесценение денег, такого же древнего происхождения, как и номинальные денежные знаки (уменьшение веса, ухудшение качества монет). Известно, что в Древней Греции, начиная с тирана Гиппия (6 в. до н.э.), уменьшившего наполовину содержание монеты, выпускались в обращение неполноценные деньги. Так же поступали и римские императоры. Так, Септимий Север в (146—211) увеличил примесь меди в серебряных монетах до 50—60% их веса, а его приемники еще больше. Король Франции Филипп IV (1268—1314) получил прозвище «фальшивомонетчик» за широкое использование выпуска в обращение неполноценных монет, он издал 35 инфляционных указов. В России в XVI—XVIII вв. неоднократно понижалась денежная стопа — содержание металла в серебряных монетах. С появлением бумажных денег монетарно-денежная инфляция заменяется бумажно-денежной.

Другие же авторы утверждают, что в условиях золотого или серебряного обращения инфляция невозможна, ибо деньги представляют реальное богатство, а не его символ; необходимое количество денег регулируется такой функцией, как сокровище. Если монет больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся деньги оседают как сокровища. При этом они не обесцениваются. При наполнении рынка товарами монеты изымаются из накоплений и участвуют в торговых сделках. Обесценения денег в таких условиях не происходит. Известно, что в России в XVIII в. Акинфий Демидов (уральский горнозаводчик), обнаружив залежи серебряных руд, стал самостоятельно чеканить свои монеты, ничем не отличающиеся от царских, и к негативным последствиям для экономики страны это не привело. Серебро — всегда серебро, и даже если монет начеканено больше, чем необходимо для покупок, оставшиеся на руках деньги оседают как сокровище.

Другое дело при бумажном обращении. Здесь деньги лишь символ, а не реальное богатство. Выполнить им функцию сокровища невозможно. Гораздо лучший способ сохранения сбережений — покупка недвижимости или драгоценностей. Бумажные же деньги в очень незначительной степени накапливаются в качестве сбережений. Основная их возросшая масса при избытке денег остается в обращении. Наличие этих денег у населения увеличивает совокупный спрос, а он, в свою очередь, давит на цены в сторону их повышения.

Проявлением инфляции является повышение цен, которое возникает в связи с длительным неравновесием на большинстве рынков в

пользу спроса, т.е. это дисбаланс между совокупным спросом и совокупным предложением. Однако следует знать, что рост цен может быть связан с отсутствием равновесия между спросом и предложением на отдельном рынке и такой рост цен на каком-то отдельном товарном рынке — это не инфляция. Инфляция проявляется в повышении общего уровня цен в стране. Следовательно, не всякий рост цен вызван инфляционными процессами. Так, рост цен, связанный с сезонными колебаниями конъюнктуры рынка, нельзя считать инфляционным. Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Если в результате землетрясения разрушены дома, то очевиден подъем цен на стройматериалы, и это будет стимулировать производителя стройматериалов расширять предложение своей продукции, но по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

Таким образом, инфляция — это сложное многофакторное явление, которое характеризует нарушение воспроизводственного процесса, является результатом макроэкономической нестабильности, определенного дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением и присуща экономике, использующей бумажно-денежное обращение.

Измерение инфляции

Показатели инфляции призваны дать количественную оценку инфляционных процессов.

Инфляция в соответствии с монетаристской теорией денег должна измеряться излишком денежной массы в обращении. На практике это сделать сложно, поэтому измерение инфляции сводится к теории роста цен, а именно к *определению основных видов индексов цен*.

Известны индекс роста цен Ласпейраса (это индекс потребительских цен), индекс роста цен Пааше (индекс цен производителей), индекс роста цен Фишера (см. подробнее гл. 12, п. 2).

Если индекс потребительских цен учитывает только стоимость потребительской корзины, то в целом по экономике судить о динамике цен правильнее по дефлятору ВВП, ибо он охватывает все виды товаров — потребительских и инвестиционных. Однако собрать ежемесячно данные по нему очень сложно, поэтому в ежемесячной статистике во многих странах предпочитают использовать индекс потребительских цен. В долгосрочной перспективе эти показатели сближаются.

Для оценки инфляции используется также показатель — *темпы инфляции*. Он определяется как отношение разности индекса цен текущего

года и индекса цен предыдущего (базисного) года к индексу цен предыдущего года:

$$T = \left[\frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}} \right] \cdot 100\%.$$

Для страны, где наблюдаются устойчивые темпы инфляции, с целью расчета количества лет, необходимых для удвоения уровня цен, можно использовать *правило величины 70», согласно которому число 70 следует разделить на ежегодный уровень инфляции.*

В качестве косвенного показателя уровня инфляции используются данные об отношении товарных запасов к сумме денежных вкладов населения (сокращение запасов и рост вкладов свидетельствуют о повышении степени инфляционного напряжения). Данные о превышении доходов населения над расходами в процентах к доходам также могут характеризовать уровень инфляции. Если доходы растут быстрее или даже одинаково с ценами, это свидетельствует об опасности раскручивания инфляционной спирали.

Причины (источники) инфляции

Причины возникновения инфляции чрезвычайно многообразны. Часто бывает трудно определить, какая именно причина вызвала инфляцию в каждом конкретном случае, так как они всегда существуют в какой-то комбинации.

Прежде всего следует назвать центральный эмиссионный банк страны, поскольку диспропорциональность и несбалансированность государственных доходов и расходов, выражающаяся в дефиците государственного бюджета, приводит к росту массы денег в обращении и, следовательно, к росту цен;

милитаризация экономики, ибо рост военных расходов — одна из главных причин хронических дефицитов госбюджета и увеличения государственного долга во многих странах, для покрытия которых выпускаются бумажные деньги. Кроме того, милитаризация экономики истощает ресурсы общества, гражданские отрасли начинают отставать, рост потребительского комплекса замедляется, рост денежной массы происходит без соответствующего товарного покрытия;

монополизация общества, поскольку монополии, сокращая конкуренцию, ведут к уменьшению предложения, за счет чего устанавливаются и удерживаются монопольно высокие цены. Не желая «испор-

тить» свой рынок снижением цен, монополисты, ограничивая приток новых производителей в отрасль, поддерживают длительное несоответствие спроса и предложения;

неразумная налоговая политика также служит толчком для роста инфляции. При повышении ставок старых налогов и/или вводе новых налогов происходит либо сокращение предложения из-за нерентабельности производства, что усиливает давление на рынок спроса, либо издержки учитываются при формировании цены выпускаемого товара, причем и первый, и второй варианты приводят к повышению цен;

рост цен на мировых рынках при так называемой открытости экономики страны и втягивании ее в мировые хозяйственные связи вызывает опасность «импортируемой» инфляции. Так, в 1999 г. решение ОПЕК об ограничении добычи нефти привело к росту цен на импортную нефть, а далее, по технологической цепочке, на многие другие товары;

одной из особых причин инфляции в странах, где доверие общества к государству было не единожды подорвано многочисленными фискальными «обменами денег», «заменами старых купюр на новые», принудительными «облигационными займами» и размещениями государственных, ничем не обеспеченных бумаг, являются адаптивные инфляционные ожидания. Инфляционные ожидания особенно опасны тем, что обеспечивают самоподдерживающийся характер инфляции. Так, население, живущее в условиях постоянного ожидания повышения общего уровня цен, постоянно рассчитывает на дальнейший их рост и делает покупки, не делая сбережений. Население запасается товарами впрок, производители же, опасаясь, что цены на сырье, оборудование и комплектующие поднимутся и желая обезопасить себя, переносят повышенные издержки на цену продаваемого товара, многократно завышая цену на свою продукцию.

Указанные причины инфляции являются основными, но не единственными. Приводя в пример Россию, можно отметить и дополнительные инфляционные факторы, такие, как: развал СССР, разрушение хозяйственных связей, утяжеленная структура экономики, неразумная политика «связанных кредитов» и сохранение неэффективного производства. Эти причины можно назвать внутренними. К внешним причинам относятся, в частности, сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов. Инфляционный процесс у нас усиливало падение цен на мировом

рынке на топливо и цветные металлы, составляющие важную статью нашего экспорта, а также неблагоприятная конъюнктура на зерновом рынке в условиях значительного импорта зерна.

Типы и виды современной инфляции

Существует два типа инфляции: открытая и подавленная.

Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены. Открытая инфляция при неравномерности повышения цен деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономика продолжает реагировать на рыночные сигналы и самонастраиваться в направлении равновесия различных рынков.

Открытая инфляция может протекать в различных формах. Это:

- 1) инфляция спроса;
- 2) инфляция издержек;
- 3) структурная инфляция.

Инфляция спроса упрощенно может быть представлена следующим образом.

Совокупный спрос, превышающий текущие производственные возможности, вызывает повышение уровня цен. Инфляция, вызванная этим источником, начинается с роста цен на конечные продукты, который постепенно распространяется на факторы производства, причем рост цен на последние не поспевает за ростом цен на первые.

Разумеется, какими бы причинами ни был вызван первоначальный рост цен, он немедленно упирается в границы, определяемые фактическим объемом денежной массы. Другими словами, само по себе увеличение спроса порождает не столько инфляцию, сколько угрозу инфляции. И это становится проблемой для институтов, регулирующих объем денежной массы, т.е. в большинстве случаев — для государства (правительства и центрального банка).

Если государство, с целью предотвратить грозящий спад производства, реагирует увеличением объема денежной массы, то отсюда, собственно, и начинается инфляция:

- в краткосрочном периоде такая политика вызывает рост цен и увеличение реального выпуска;
- в долгосрочном — только рост цен (инфляционная спираль).

Если государство сдерживает рост денежной массы, то уже в краткосрочном периоде происходит дезинфляция, сжимается спрос и восстанавливается равновесие.

Инфляция издержек описывается следующим образом.

В силу ряда причин начинается рост издержек производства (в расчете на единицу продукта). Предложение при прежних ценах падает, что вызывает рост цен. При этом объем производства и занятость уменьшаются — признак недостаточного спроса. Инфляция, вызванная этим источником, с роста цен на факторы производства распространяется затем, через повышение издержек, на конечный продукт.

Если в условиях инфляции издержек проводится политика смягчения ограничений роста денежной массы (в целях предотвращения спада производства), то с высокой вероятностью можно ожидать раскручивания инфляционной спирали, т.е. аналогично инфляции спроса:

- в краткосрочном периоде рост цен и реального выпуска;
- в долгосрочном — только рост цен.

Если проводится политика жестких ограничений, то производство реагирует спадом, который в течение известного времени сводит инфляцию на нет. Однако в силу особенностей конкретных факторов роста издержек продолжительность этого «известного времени» может оказаться достаточной для возрастания транзакционных издержек (если можно так выразиться) использования этих методов до политически и социально неприемлемого уровня.

Структура инфляции вызывается макроэкономической межотраслевой несбалансированностью. Несостыкованность отраслей приводит к тому, что часть из них не может быстро насытить рынок товарами. Это приводит к хронически неудовлетворенному спросу на определенную продукцию, что взвинчивает цены. Структурная инфляция считается труднопреодолимой, так как для борьбы с ней требуются значительные инвестиционные вливания, отдача от которых не может быть достигнута за короткий срок. Обычно структурная инфляция сопровождает период кардинального перехода страны на новый вид технического прогресса, конверсии военного производства и т.д.

При подавленной инфляции ситуация складывается иначе. Государство, обеспокоенное ростом цен, вступает в борьбу с этим явлением. Оно устанавливает тотальный административный контроль за ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне.

Особенностью такой антиинфляционной политики является не только решительность государственных мер. Обращает на себя внимание их неправильность. Государство борется не с деформациями рынка, приведшими к превышению совокупного спроса над совокупным предложением, а с последствиями этих деформаций — ростом цен. По-

этому, сохраняя причины инфляции, такие государственные меры становятся бесперспективными.

В международной практике в зависимости от величины роста цен принято деление инфляции на следующие виды:

- *нормальная* инфляция — при темпе инфляции 3—3,5% в год;
- *умеренная*, или *ползучая* инфляция — при темпе инфляции до 10% в год;
- *галопирующая* инфляция — при темпе инфляции 20—200% в год;
- *гиперинфляция* — при темпе инфляции 50% в месяц и более на протяжении более шести месяцев. При такой инфляции стоимость денег падает так быстро, что они уже не выполняют своих главных функций, растет бартер.

Инфляция в стране возможна при непомерной денежной эмиссии, когда рост денежной массы масштабно и мгновенно опережает товарную. Именно поэтому разрушительное действие такой инфляции огромно. Этот вид инфляции *эмиссионный*. Он провоцируется нарушением законов денежного обращения центральным банком, обладающим монополией на выпуск денег.

С точки зрения второго критерия — соотносительности роста цен по различным товарным группам, т.е. по степени сбалансированности их роста, выделяют следующие виды инфляции:

- а) сбалансированная;
- б) несбалансированная.

При *сбалансированной* инфляции цены различных товаров неизменны относительно друг друга, а при *несбалансированной* — цены различных товаров постоянно изменяются по отношению друг к другу, причем в различных пропорциях.

Сбалансированная инфляция не страшна для бизнеса. Приходится лишь периодически повышать цены товаров: если сырье подорожало в 10 раз, то соответственно увеличивается цена конечной продукции. Риск потери доходности несут только те предприниматели, которые стоят последними в цепочке повышения цен.

В России и СНГ преобладает несбалансированная инфляция. Рост цен на сырье опережает рост цен на конечную продукцию, стоимость комплектующего компонента превышает цену всего сложного прибора и т.п.

Несбалансированная инфляция — большая беда для экономики. Но еще страшнее, когда нет прогноза на будущее. Невозможно рационально выбрать сферы приложения капитала, рассчитать и сравнить доходность

вариантов инвестирования. Промышленность развиваться в таких условиях не может, индустриальное возрождение России нереально.

С точки зрения третьего критерия (ожидаемость или предсказуемость инфляции) выделяют:

- а) ожидаемую;
- б) неожиданную.

Ожидаемая инфляция может предсказываться и прогнозироваться заранее, с достаточной степенью надежности; неожиданная — возникает стихийно, спорадически, прогноз невозможен.

Социально-экономические последствия инфляции

Первыми жертвами инфляции становятся потребители, которым приходится страдать от неминуемого падения уровня жизни. Рост цен ведет к снижению текущих реальных доходов населения. При любой системе компенсации дополнительные выплаты отстают от темпов роста цен. Сокращаются реальные ценности личных сбережений. Хуже всего тем, кто держит сбережения в виде наличных денег. Каждый новый виток инфляции сокращает массу товаров, которые мог бы приобрести потребитель на имеющиеся у него сбережения. В несколько лучшем положении оказывается владелец акций, наименьший ущерб несут те, кто успел поместить сбережения в недвижимость и материальные ценности.

От инфляции сильно страдает и производство. По мере ее нарастания у предпринимателей и работников пропадают стимулы к труду. Инфляция ломает рыночный механизм саморегуляции. Производители не получают ценовых сигналов и выгод от перемещения капиталов. Поэтому экономическое равновесие между отраслями не может осуществляться с помощью рынка. В этих условиях перераспределение инвестиций должно стать заботой государства, что означает уже функционирование не рыночной, а командной экономики. Цены диктуют не рыночный механизм, а директивы, указывающие, какой размер прибыли должен иметь предприниматель. Подавленная инфляция приводит к натуральному и уравнительному распределению, а следовательно, исчезает экономический интерес.

Замороженные цены делают невыгодным приложение капитала в тех областях, где высокие издержки производства. Поэтому из них устремляется остаток капитала, что оголяет отрасль и приводит к дефициту товаров, который становится хроническим. У населения образуются вынужденные сбережения, которые не выражают рост благосостоя-

ния, а по существу представляют собой отложенный спрос. Дефицит товаров и вынужденные сбережения становятся питательной средой для очередей и возникновения черного рынка, который обогащает криминальные структуры, становится неизбежным спутником подавленной инфляции. Замедляется и рост благосостояния общества. Ведь если нет роста предложения, то и государственная казна лишается ожидаемого накопления налоговых поступлений. Если предложение не увеличивается, нет основы и для роста доходов, заработной платы. Спекулятивные же сделки на черном рынке обогащают только мафию. Последняя становится единственной реальной фигурой, которая получает выгоды от подавленной инфляции.

Инфляция спроса обычно возникает при полной занятости и полной загруженности производительных мощностей. В этом случае повышение спроса на какой-либо товар вызывает производственный спрос на ресурсы и последующий рост цен на них. Если бы часть ресурсов до этого была бы не задействована, то они могли бы вовлекаться в производство при уже действующих ценах. Но рост спроса при полной загруженности мощностей и занятости не подкрепляется эластичным расширением предложения, поэтому цены растут.

Государство, увеличивая военные расходы и социальные программы в период полной занятости ресурсов, неизбежно попадает в инфляционную ловушку.

Предприниматели, поднимая спрос на инвестиционные ресурсы в такой же ситуации, вызывают инфляционное движение экономики. И профсоюзы, добивающиеся роста заработной платы в экономике при ограничениях, связанных с полной занятостью, получают такой же результат.

Инфляция издержек может вызвать рост цен любого из факторов производства, будь то земля, капитал или рабочая сила. Издержки производства повышаются, затем они переносятся на цену выпускаемой продукции. Подорожавший товар оплачивается покупателем. Если для него этот товар является ресурсом для последующего производства, то издержки повышаются и у него, что заставляет предпринимателя компенсировать потери повышенной ценой. Возникает своеобразный инфляционный передаточный механизм. Инфляция издержек распространяется в стране подобно эпидемии.

Возможен и другой вариант, когда издержки растут, но в условиях насыщенного рынка предприниматель не может перекрыть рост расходов повышенной ценой. В этом случае сокращается прибыль. Часть

капиталов из-за падающей доходности покинет производство и уйдет в сбережения. Совокупное предложение уменьшится, что неизбежно также приведет к общему росту цен.

Кроме перечисленных выше социально-экономических последствий можно добавить:

- перераспределение доходов и богатства;
- отставание цен государственных предприятий от рыночных;
- скрытую государственную конфискацию денежных средств через налоги;
- ускоренную материализацию денежных средств;
- нестабильность экономической информации;
- падение реального процента;
- обратную пропорциональность темпа инфляции и уровня безработицы.

Инфляция представляет собой опасность для экономического развития в силу ее агрессивности, которая связана с ее самовоспроизводством. Она начинает сама себя подхлестывать, увеличивая инфляционную волну.

Инфляция, возникнув, быстро распространяется на все отрасли. Это происходит потому, что они связаны между собой взаимными поставками. Поэтому удорожание какой-либо поставки ведет к увеличению цены выпускаемой продукции.

Инфляция считается опасной болезнью рыночной экономики не только потому, что она быстро распространяется. Ее очень трудно устранить, даже если исчезают вызвавшие ее причины. Это связано с инертностью психологического настроя, который сформировался ранее. Пережившие инфляцию покупатели еще долго совершают покупку «на всякий случай». Адаптивные инфляционные ожидания сдерживают выход страны из инфляционных тисков, так как они вызывают ажиотажный спрос, а он поднимает планку товарных цен.

Антиинфляционная политика государства и важнейшие современные концепции инфляции

Преодоление инфляции остается одной из главных задач антикризисной стратегии.

Важно отметить, что основным способом борьбы с инфляцией должна быть борьба с ее основополагающими причинами, в то время как подавление инфляции с помощью полного контроля над ценами и доходами без устранения ее причин негативно сказывается на развитии рыночных отношений.

Рассмотрим антиинфляционную политику государства и методы борьбы с инфляцией. Сложность ситуации заключается в том, что антиинфляционную политику нельзя свести лишь к косвенным экономическим рычагам. Очевидно, что нарушение пропорций в народном хозяйстве можно постепенно устранить при помощи структурной политики государства и даже прямыми административными методами, в частности сокращением военных расходов, рационализацией производственных капиталовложений, переходом с бюджетного финансирования части производственных капиталовложений на использование средств предприятий, привлечением акционерного капитала, ломкой монополистической структуры экономики и т.д. Все это необходимо дополнить мерами, которые ограничивают денежную массу, устраняют дефицит госбюджета, стабилизируют курс национальной валюты.

Эволюция рыночного мировоззрения сформировала три направления антиинфляционной политики: кейнсианское, монетаристское и структуралистское.

Кейнсианство. Дж. Кейнс считал, что поднять уровень предложения можно, создав эффективный спрос, который должен стать внешней активизирующей силой для предпринимателей, предоставляя крупным частным фирмам весомый государственный заказ. В результате прогнозируется мультипликационный эффект, приводится в движение большой комплекс предприятий, спад сокращается, безработица снижается. Предложение, подстегнутое заказами и дешевым кредитом, растет, что приводит к падению цен и уменьшению инфляции. Негативная особенность кейнсианских рецептов — углубление бюджетного дефицита, так как госзаказ частному бизнесу — дополнительный государственный расход. При этом дефицит государственного бюджета ни в коем случае не должен покрываться дополнительной эмиссией денег, поскольку это является самой разрушительной и мгновенно распространяющейся формой инфляции. Кейнс предлагал иной путь — прибегнуть к государственным внешним заимствованиям, которые гасятся в дальнейшем, после обуздания инфляции (рис. 13.4).

Но рекомендации кейнсианцев, применяемые в 50—60-е годы в ФРГ и США и давшие положительные результаты, в начале 70-х годов вдруг стали иметь прямо противоположный эффект. Вызвано это было тем, что предлагаемые кейнсианством методы действительно могут быть эффективными лишь в условиях сильных конкурентных сил. В 70-е же годы усилились монополистические тенденции на многих

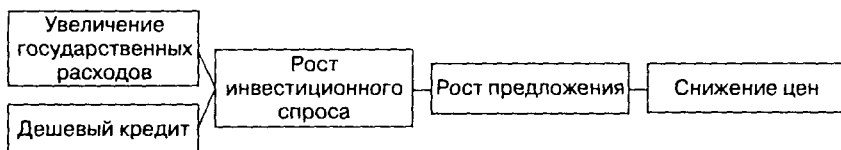


Рис. 13.4. Кейнсианская антиинфляционная политика

рынках, воздействие роста совокупного платежеспособного спроса на расширение производства сильно ослабилось, что увеличило инфляционные процессы.

На практике недостаточность кейнсианских программ становилась все более очевидной, поскольку во многих странах стал расти внешний долг и дальше увеличивать его не представлялось возможным.

Монетаризм. Монетаристы во главе с М. Фридменом обратили внимание и на то, что рецепты Кейнса не дают кризису до конца выполнить свою очищающую функцию — освободить на какой-то срок экономику от диспропорций и восстановить в стране экономическое равновесие. Страна досрочно выходила из кризиса, но сохраняла старые диспропорции, далее — на них накладывались новые, и страна вновь находилась на пороге кризиса и инфляции.

Монетаристы акцентировали внимание на антиинфляционном блоке, связанном с ростом предложения, который бы не требовал дополнительных инвестиций. По их мнению, необходимо продавать все, что можно (ресурсы, информацию и т.д.) и вести решительное наступление на монополизм в экономике, поощряя мелкий и средний бизнес. Если в стране большой государственный сектор, возможна разумная приватизация и необходима либерализация рынков. Сократить спрос, по мнению Фридмена, можно и путем денежной реформы конфискационного плана и/или замораживанием сбережений для снижения давления спроса на потребительском рынке. Сокращение совокупного потребительского спроса возможно и путем уменьшения бюджетного дефицита, прежде всего за счет освобождения от чрезмерных социальных программ, поддержания дотациями и субсидиями неэффективного производства. Резюме — стимулирование совокупного предложения и сокращение совокупного спроса. Монетаристы предлагают ввести дорогой кредит, который становится недоступным для малоэффективного производства, на рынок выходят наиболее сильные производители, которые поощряются более низкой ставкой налогов.



Рис. 13.5. Монетарная антиинфляционная политика

Монетарные программы осуществляются в три этапа (рис. 13.5).

На первом и втором этапах используются рычаги, снижающие совокупный спрос, на третьем — рычаги, стимулирующие рост товарной массы.

Несмотря на жесткость и сильный радикализм (сначала углубляется спад, усиливается безработица, общество гнетет социальная нестабильность, ухудшается криминальная обстановка, происходит стагнация инвестиционного климата), эффект от монетаристских рецептов, использованных в США (рейганомика), в Великобритании (тетчеризм) и других странах, привел к длительному и эффективному подъему.

Экономические взгляды монетаристов легли в основу стандартного набора рекомендаций Международного валютного фонда (МВФ) к развивающимся и постсоциалистическим странам для стабилизации их экономик (так называемые меры ортодоксальной стабилизации). Практика показала, что без задействования немонетаристских инстру-

ментов экономического регулирования (таких как фиксация валютного курса, деиндексация контрактов, административные ограничения отдельных видов цен, политика доходов и т.д.), результаты монетаристской политики оказываются низкими: резкий экономический спад, высокая безработица, падение уровня жизни населения.

Все это сопровождалось ростом критических взглядов на ортодоксальные монетаристские концепции среди ряда ученых и практиков и побудило их к поискам иной, альтернативной монетаризму экономической концепции, отвечающей в первую очередь реалиям стран с переходной экономикой. Такой концепцией стал структурализм, крупнейшими центрами развития которого стали США (Л. Тэйлор), Израиль и латиноамериканские страны. Необходимо отметить, что в 1997 г. к негативной оценке монетаристских концепций макроэкономического регулирования для развивающихся и переходных стран практически присоединился МВФ, официальная позиция которого теперь состоит в необходимости мощного государственного вмешательства в переходных экономиках.

Структурализм. Ключевой элемент этой концепции — утверждение о наличии «инерционной инфляции», не связанной с расширением денежной массы. Такая инерция вызывается явлениями долгосрочной адаптации экономики к высокому уровню инфляции, в частности возникновением у экономических субъектов высоких инфляционных ожиданий. Ими приводятся в действие различные адаптационные механизмы (например, индексация контрактов под ожидаемый темп инфляции), что само вызывает усиление инфляции, возникает ситуация порочного круга, который, как показала практика латиноамериканских стран, практически невозможно разорвать традиционными методами, не вызывая тяжелых побочных последствий, таких, как резкий спад производства.

В рамках данной концепции произошла определенная интеграция собственно структуралистских идей с концепциями поздних кейнсианцев. В первую очередь это касается концепции инфляции издержек, т.е. роста цен, вызванного не расширением денежной массы, а в значительной степени автономным от нее ростом издержек. Кроме того, была обнаружена возможность инфляционного воздействия внешнего рынка на «открытые» экономики развивающихся стран («импорт инфляции»).

Это привело структуралистов к мысли о принципиальной неэффективности монетаристских «стабилизационных» мер и о необходимости прямого административного ограничения инфляции. Ими был

сформирован соответствующий инструментарий (например, «гетеродоксный шок» — одновременное замораживание основных цен и доходов с целью сбить уровень инфляционных ожиданий, меры по борьбе с инфляцией издержек и т.п.). Кроме того, по мнению структуралистов, требования по ограничению бюджетного дефицита, кредитной эмиссии и т.п. являются чрезмерно строгими и могут быть существенно смягчены. Практика применения структуралистских антиинфляционных мер в Аргентине и Бразилии доказала возможность проведения экономической стабилизации в стране без значительного спада производства при удержании уровня инфляции в приемлемых рамках.

Однако в случаях, когда происходит резкое ослабление контроля за приростом денежной массы, инфляция становится галопирующей.

Итак, рыночная система хозяйства не является идеальной, рассмотренные «болезни» рыночной экономики сдерживают развитие человеческого общества и не способствуют быстрому экономическому росту.

Выводы

1. Экономическая нестабильность макроэкономики проявляется через цикличность, безработицу и инфляцию, которые свидетельствуют о наличии «болезней» рыночной экономики.

2. Цикличность — это движение национальной экономики от одного макроэкономического равновесия к другому. Различают следующие виды циклов: короткие циклы Дж. Китчина (2—4 года), циклы К. Жугляра (7—12 лет), промышленные (периодические) циклы К. Маркса (10 лет), циклы С. Кузнеца (18—25 лет), длинные волны Н.Д. Кондратьева (50—60 лет), циклы Форрестера (200 лет), Тоффлера (1000—2000 лет) — развитие цивилизаций.

3. Циклы (волны) — периодические колебания экономической или деловой активности. Они включают четыре фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем (по К. Марксу) и вершина (бум), сжатие (рецессия, спад), дно (депрессия), оживление (расширение) по терминологии Национального бюро экономических исследований США.

4. Причины цикличности: внешние — пятна на Солнце, войны, освоение новых земель, миграция населения, колебание численности населения, мощные прорывы в технологии и т.п. и внутренние — соотношение пессимизма и оптимизма в деловой активности, избыток сбережений и недостаток инвестиций, противоречие между общественным характером производства и частным присвоением, нарушение в области денежного спроса и предложения, недопотребление и бедность населения и т.д.

5. Безработица — вынужденная незанятость, возникающая вследствие постоянного нарушения равновесия между спросом и предложением на рынке

труда. Различают следующие виды безработицы: фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, региональная, конверсионная, текучая, добровольная, открытая и скрытая, долгосрочная и краткосрочная, повторная и застойная, конъюнктурная.

6. Причины безработицы различные экономические школы видят в следующем: превышение темпов роста населения над темпами роста производства (Т. Мальтус), потребностями капитала (К. Маркс), размером эффективного спроса на рынке товаров и услуг (Дж. Кейнс), динамикой реальной заработной платы и инфляции (монетаристы) и т.д.

7. Социально-экономические последствия безработицы — это обесценение и недоиспользование человеческого потенциала общества, ухудшение качества жизни безработных и их семей, усиление нездоровой конкуренции на рынке труда, рост преступности, самоубийств и т.д.

8. Факторы, влияющие на динамику безработицы, следующие: демографические, технико-экономические, экономические (закон А. Оукена, уровень безработицы, кривая А. Филлипса), организационно-экономические.

9. Методы борьбы с безработицей: ограничение рождаемости (Т. Мальтус), снижение заработной платы (А. Пигу), общественные работы (Дж. Кейнс), антиинфляционная политика (монетаристы) и др.

10. Инфляция — процесс переполнения каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценение денежной единицы и общий длительный рост цен. Измеряется инфляция различными индексами цен, темпами инфляции, применением «правила величины 70» и другими косвенными показателями.

11. Причины, вызывающие инфляцию: порочная политика центрального эмиссионного банка, милитаризация экономики, монополизм, неразумная налоговая политика, рост цен на мировых рынках, деформация хозяйственного механизма, адаптивные инфляционные ожидания и др.

12. Различают два типа инфляции (открытая и подавленная) и несколько ее видов (инфляция спроса, инфляция издержек, структурная инфляция; в зависимости от величины роста цен — нормальная (3—3,5% в год), умеренная (ползучая) — до 10% в год, галопирующая — 20—200% в год; гиперинфляция — 50% в месяц более 6 месяцев (свыше 200% в год); по степени сбалансированности — сбалансированную и несбалансированную; по степени предсказуемости — ожидаемую и неожиданную, эмиссионную инфляцию).

13. Социально-экономические последствия инфляции: снижение общего уровня жизни, обесценение сбережений населения, перераспределение доходов и богатства, снижение стимулов в производстве, банкротство и падение объемов производства, скрытая государственная конфискация денежных средств через налоги, нестабильность экономической информации и др.

14. Известны три направления антиинфляционной политики, основанные на трех важнейших концепциях экономической мысли: кейнсианское, монетаристское и структуралистское.

Термины и понятия

Цикличность

Цикл и его фазы: кризис, депрессия, оживление, подъем и вершина, сжатие, дно, оживление

• Циклы Китчина, Жугляра, Кузнецца, Кондратьева, Форрестера, Тоффлера
Стагфляция

Экономические параметры: циклические, контрциклические, антициклические, опережающие, запаздывающие, совпадающие

Безработица

Формы безработицы: фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, конверсионная, добровольная, открытая, скрытая, долгосрочная, краткосрочная, повторная (периодическая), застойная, конъюнктурная

Уровень безработицы, естественный уровень безработицы

Закон Оукена, коэффициент Оукена

Кривая Филлипса

Инфляция

Открытая и подавленная инфляция

Виды инфляции: инфляция спроса, инфляция издержек, структурная, нормальная, умеренная, галопирующая, гиперинфляция, сбалансированная, несбалансированная, ожидаемая и неожиданная

Темп инфляции

«Правило величины 70»

Социально-экономические последствия цикличности, безработицы, инфляции

Инфляционная волна

Инфляционная спираль

Адаптивные инфляционные ожидания

Кейнсианская антиинфляционная политика

Монетаристская антиинфляционная политика

Структурализм

Вопросы для самопроверки

1. Циклический характер развития экономики проявляется
 - а) в периодических колебаниях экономической конъюнктуры;
 - б) в периодических спадах деловой активности;
 - в) в периодических подъемах деловой активности;
 - г) все ответы неверны.
2. Антициклическое регулирование экономики направлено:
 - а) на сокращение кризисного падения производства;
 - б) на ускорение экономического роста;
 - в) на стабилизацию экономического развития;
 - г) все ответы неверны.

3. Население страны составляет 100 млн человек. Численность занятых — приблизительно 50% всего населения. В качестве безработных зарегистрировано 8% занятых. Численность нетрудоспособных и обучающихся с отрывом

от производства — 36 млн человек. Численность неработающих и не желающих по каким-либо причинам работать составила 4 млн человек. Определите уровень безработицы в стране по методике Международной организации труда (МОТ).

4. Согласно классической теории, безработица есть результат:

- а) действий фирм-монополистов;
- б) несовершенства рыночного механизма;
- в) действий профсоюзов и государства.

5. Выберите правильные ответы.

Отнесите перечисленные ниже меры борьбы с инфляцией к адаптационным (приспособленческим), либо к ликвидационным:

- а) индексация доходов;
- б) экономический спад;
- в) контроль за уровнем цен;
- г) рост безработицы.

6. Если правительство Германии объявило о снижении курса марки по отношению к курсу американского доллара, то оно провело:

- а) инфляцию;
- б) дефляцию;
- в) девальвацию;
- г) ревальвацию.

7. Что общего и что особенного в социально-экономических последствиях цикличности, безработицы, инфляции?

Глава 14. Макроэкономическое равновесие. Потребление. Сбережения. Инвестиции

Важнейшим методом исследования состояния экономики является метод равновесного анализа, о котором мы говорили при исследовании микроэкономики. Этот метод полностью применим при анализе категорий совокупных народно-хозяйственных показателей, т.е. национального дохода, инвестиций, потребления, сбережений, занятости и т.д. Важно отметить, что термины теории макроэкономического равновесия пронизаны психологической окраской: «склонность», «предпочтение», «ожидание», «стремление» и др. Это отражение той реальности, в которой живут люди с присущими им страстями и наклонностями.

1. Равновесное функционирование национальной экономики

Макроэкономическое равновесие является центральной проблемой национальной экономики и ключевой категорией экономической теории и экономической политики. Оно характеризует сбалансированность и пропорциональность экономических процессов: производства и потребления, предложения и спроса, производственных затрат и результатов, материально-вещественных и финансовых потоков. Равновесие отражает тот выбор, который устраивает всех в обществе.

На уровне микроэкономики проблема равновесия рассматривалась применительно к отдельному рынку. Тогда речь шла о частичном равновесии, т.е. о равновесии на отдельно взятом рынке товаров и услуг, факторов производства.

Однако в реальной жизни экономика каждой страны представляет собой совокупность рынков отдельных товаров, сплетенных сложной системой взаимосвязей. Это объясняется тем, что все производители одновременно являются и потребителями, а все товары либо прямо, либо косвенно связаны друг с другом как составляющие совокупной товарной массы в виде взаимозаменяемых или взаимодополняемых товаров.

Общим равновесием называется равновесное состояние всей рыночной системы, под которым понимается установление равенства спроса и предложения на всех взаимосвязанных рынках.

Общее равновесие в отличие от частичного достигается гораздо труднее и реже. На рынке конечных товаров и услуг равновесие будет означать, что производители максимизируют доходы, а потребители получают максимум полезности от покупаемой продукции. Равновесие на рынке факторов производства показывает, что все поступающие на него производственные ресурсы нашли своего покупателя, а предельный доход собственников ресурсов, формирующий спрос, равен предельному продукту каждого ресурса, формирующего предложение. Равновесие на денежном рынке характеризует ситуацию, когда количество предполагаемых денежных средств равно количеству денег, которые желают иметь у себя население и предприниматели.

Таким образом, общее экономическое равновесие характеризует совпадение планов всех покупателей относительно объемов покупок с планами продавцов относительно объемов продаж. Несовпадение этих планов вызывает неравновесие в национальной экономике.

Различают идеальное и реальное равновесие.

Идеальное (теоретически желаемое) равновесие достигается в экономическом поведении индивидов при полной оптимальной реализации их интересов во всех структурных элементах, секторах, сферах народного хозяйства.

Достижение такого равновесия предполагает соблюдение следующих условий воспроизводства:

- все индивиды должны найти на рынке предметы потребления;
- все предприниматели должны найти на рынке факторы производства;
- весь продукт прошлого года должен быть реализован.

Идеальное равновесие исходит из предпосылок совершенной конкуренции и отсутствия экстерналий — побочных эффектов.

В реальной экономике наблюдаются различные нарушения этих требований. Циклические и структурные кризисы, инфляция выводят экономику из состояния сбалансированности. Вместе с тем даже в условиях этих диспропорций экономическую систему можно привести в динамическое равновесие, которое будет отражать рыночные реалии со всеми их противоречиями.

Реальное макроэкономическое равновесие — это равновесие, устанавливающееся в экономической системе в условиях несовершенной конкуренции и при внешних факторах воздействия на рынок.

Концепции общего экономического равновесия

Формально никто из представителей классиков (Д. Рикардо, А. Смит и др.) не оперировал макроэкономическими категориями. Для них характерен микроэкономический анализ. Однако в их взглядах и подходах вполне определенно прослеживаются четкие представления о функционировании рыночной системы совершенной конкуренции в целом. Так, А. Смит высказал идею о том, что в условиях свободного взаимодействия производителей и потребителей действует не хаос, а экономический порядок индивидуумов, преследующих интересы личной выгоды, который приводит к установлению общего равновесия, выгодного для всех.

Принципиальная возможность достижения общего равновесия в условиях совершенной конкуренции в математической форме впервые была доказана Л. Вальрасом. Выражая модель общего экономического равновесия системой уравнений, он доказал, что в экономической системе, состоящей из n взаимосвязанных рынков, на n -м рынке всегда будет равновесие, если достигнуто равновесие на $(n-1)$ -м рынке.

Доказательство данного закона базируется на том факте, что сумма сделок на всех четырех макроэкономических рынках у каждого субъекта рыночных сделок равна нулю, поскольку он балансирует свои доходы на одних рынках с расходами на других.

Достижение равновесия по Вальрасу предполагает не только наличие условий совершенной конкуренции, но и неизменность всех факторов спроса и предложения, кроме цен. Естественно, что такие предпосылки в реальной экономике не соблюдаются. Поэтому общее равновесие является не типичным, а мимолетным моментом, характеризующим идеальное состояние конкурентной экономики.

Модель Л. Вальраса подвергалась критическому анализу со стороны многих авторов.

В неоклассическом варианте модификация модели Вальраса в макроэкономическом аспекте осуществлялась по трем основным направлениям. Во-первых, она была конкретизирована В. Леонтьевым в виде системы линейных уравнений «затраты—выпуск». Во-вторых, на ее основе был создан ряд динамических моделей «затраты—выпуск» для расширяющейся экономики. Наиболее известной среди них является модель Дж. фон Неймана. В-третьих, она была усовершенствована

на в статическом варианте представителем монетаристского направления Д. Патинкиным, которому удалось разрешить основное противоречие теоретической модели Вальраса. Суть противоречия состоит в том, что равновесие на рынке денег, согласно закону Вальраса, должно устанавливаться автоматически, повышение общего уровня цен в условиях сохранения равновесного паритета относительных цен не должно вызывать никаких изменений на денежном рынке. Однако в реальности рост общего уровня цен, обусловленный, например, увеличением количества выпущенных денег, требует для сохранения равновесия на денежном рынке роста спроса на деньги. Д. Патинкину удалось разрешить это противоречие путем введения в модель денежного рынка дополнительного компонента — реальных кассовых остатков, которые представляют собой стоимость денежных запасов, остающихся на руках у продавцов и покупателей.

Значительный научный вклад в понимание процесса движения к равновесию внесли кейнсианцы. Основная отличительная особенность их теоретического подхода заключается в акцентировании внимания на несовершенстве рынка труда и зависимости величины спроса на труд от эффективного спроса на блага. Под *эффективным спросом* понимается такой объем запланированных расходов на покупку конечных товаров и услуг, при котором достигается совместное равновесие на рынках благ, денег и ценных бумаг. Устойчивое состояние кейнсианского общего экономического равновесия характеризуется сочетанием равновесия на трех макроэкономических рынках из четырех с безработицей на рынке труда. При его достижении нарушается закон Вальраса. Поэтому данное состояние часто называется невальрасовским общим экономическим равновесием.

В экономической литературе используются две известные графические интерпретации макроэкономического равновесия: «национальный доход — совокупные расходы», которую иногда называют «кейнсианский крест» и «совокупный спрос — совокупное предложение» или модель « $AD - AS$ » в соответствии с начальными буквами этих слов по-английски (о них подробнее будет сказано ниже).

Равновесные и неравновесные системы

Наряду с понятием общего экономического равновесия в макроэкономическом анализе широкое применение получило понятие равновесия кругооборота, служащее основой для характеристики равновесных и неравновесных систем.

Равновесие кругооборота в частном секторе закрытой экономики наблюдается в том случае, когда запланированные фирмами и домашними хозяйствами реальные расходы на покупку созданных в стране конечных товаров и услуг равны реальному объему произведенного национального дохода, т.е. выполняется равенство:

$$Y = C + I,$$

где Y — реальный национальный доход; C — запланированные потребительские расходы домохозяйств; I — запланированные предпринимательским сектором страны частные инвестиции.

Если величина запланированных расходов недостаточна по сравнению с произведенным национальным доходом, то фирмы, испытывая трудности со сбытом, накапливают готовую продукцию на складах, т.е. вынуждены осуществлять незапланированные инвестиции в товарно-материальные запасы. Напротив, когда планируемые расходы превышают объем предлагаемых на рынке конечных товаров и услуг, происходит истощение товарно-материальных запасов предпринимателей, что может быть представлено как отрицательные инвестиции в данный вид материальных ценностей. Таким образом, основное отличие неравновесных экономических систем от равновесных заключается в наличии незапланированных инвестиций в товарно-материальные запасы ($I_{\text{н}}$). В формализованном виде этот отличительный признак неравновесных систем может быть представлен в форме тождества:

$$Y = C + I + I_{\text{н}},$$

где $(I + I_{\text{н}})$ — общий объем частных инвестиций.

Направление и степень изменения совокупности показателей, характеризующих равновесное развитие экономики, образуют экономическую конъюнктуру.

Для характеристики экономической конъюнктуры используют ряд экономических показателей: ВВП, уровень безработицы, личные доходы, объем промышленной продукции, уровень цен и др.

2. Рынок товаров и услуг. Общее экономическое равновесие

При макроэкономическом анализе выделяют четыре важнейших агрегированных рынка: рынок товаров и услуг, рынок труда, рынок капитала, рынок денег (национальной валюты) и ценных бумаг. Все они находятся в тесной взаимосвязи.

Рынок товаров и услуг является центральным звеном общей системы взаимосвязанных рынков. Результаты его функционирования оказывают влияние на функционирование других рынков, во многом определяют состояние других рынков и, следовательно, общее экономическое равновесие. В свою очередь, и другие рынки оказывают прямое и обратное влияние на рынок товаров и услуг.

Так, рынок труда определяет совокупное предложение на рынке товаров и услуг, а совокупный спрос на товары и услуги в краткосрочном периоде может оказывать определяющее воздействие на формирование спроса на труд.

Рынок денег (национальной валюты) и ценных бумаг оказывает влияние на рынок товаров и услуг путем воздействия на совокупный спрос. В то же время равновесие на рынке товаров и услуг, обусловленное уровнем цен, объемом продаж, или процессы приспособления к состоянию равновесия влияют на процентную ставку, величину спроса на деньги и на спрос и предложение на рынке ценных бумаг.

Уровни цен и объемов продаж на рынке товаров и услуг оказывают обратное воздействие на величину обменного курса национальной валюты и потоки экспорта и импорта капитала. В свою очередь, международные финансовые рынки в открытой экономике оказывают влияние на совокупный спрос на товары и услуги.

Рынок товаров и услуг — это форма конкурентной экономической связи между субъектами рынка по поводу купли и продажи всех благ, произведенных в национальной экономике в течение определенного периода времени и предназначенных для конечного использования.

Поскольку вся сумма произведенных в стране благ измеряется показателями ВВП, исчисленного на основе системы национальных счетов, то рынок товаров и услуг в национальной экономике может быть определен как форма конкурентной связи рыночных субъектов по поводу купли-продажи произведенного в стране валового внутреннего продукта. Спрос на этом рынке определяет совокупный спрос, а предложение товаров и услуг — совокупное предложение.

Совокупный спрос и совокупное предложение

Термин «совокупный спрос» означает совокупное количество денег, которое различные сектора экономики готовы израсходовать за данный период времени.

В экономической теории под *совокупным спросом* (*AD*, *aggregated demand*) понимается запланированные всеми макроэкономическими субъектами совокупные расходы на приобретение всех конечных товаров и услуг, созданных в национальной экономике.

В соответствии с распределением расходов между отдельными секторами экономики в его составе выделяют следующие основные элементы:

C — потребительские расходы домохозяйств;

I — инвестиционные расходы частного сектора;

G — государственные закупки;

X_n — чистый экспорт.

В результате совокупный спрос в целом может быть представлен как сумма указанных элементов расходов:

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

Большую часть совокупного спроса (50% НД) составляют расходы населения на товары и услуги потребительского назначения, т.е. элемент C , который для краткости называется потреблением. Инвестиционные расходы представляют собой спрос фирм и хозяйств на инвестиционные товары (15—20% ВВП). Государственные закупки товаров и услуг — это расходы правительства на оплату услуг (образование, здравоохранение и др.) и содержание государственных чиновников (федеральных, региональных, муниципальных) — 30% национального дохода страны. Чистый экспорт — это разница между экспортом и импортом.

Суммарные закупки (совокупный спрос) зависят от многих факторов. Это и общий уровень цен в стране, уровень реального национального дохода, стоимость накопленного имущества, политика государства в области налогообложения, доходов населения, денежной, кредитной и т.д., определяющих размеры налогов, процентной ставки, размеры пенсий, заработной платы работникам госбюджетных предприятий и организаций, ожидания фирм и домохозяйств, обменный курс валют и др.

В экономической литературе существует два подхода к характеристике функциональной зависимости совокупного спроса от основного определяющего фактора:

- как зависимость суммарных расходов общества от уровня реального национального дохода;
- как зависимость суммарных расходов, запланированных всеми хозяйствующими субъектами на покупку конечных товаров и услуг, и общим уровнем цен в стране.

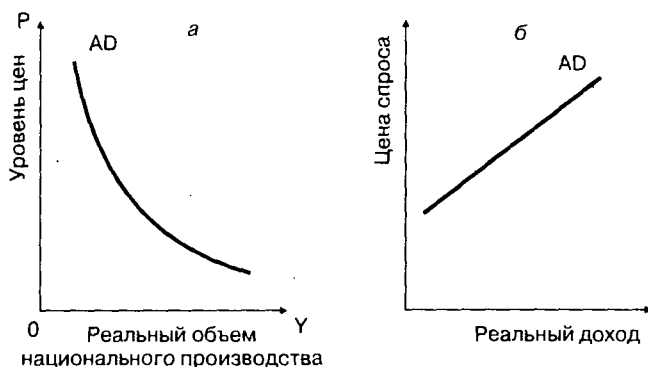


Рис. 14.1. Кривая совокупного спроса:
а — неокейнсианская модель; *б* — кейнсианская модель

Эта зависимость называется кривой совокупного спроса (рис. 14.1).

В неоклассической модели (рис. 14.1, *а*) экономические агенты (сектора национальной экономики) располагают ограниченным бюджетом и увеличивают спрос по мере снижения цены товара, сокращают его в случае ее роста.

В макроэкономической теории Кейнса цена и объем спроса определяют объем производства нации: чем больше факторные доходы (заработная плата, прибыль, процент, рента), тем больше национальный доход. Поэтому кривая функции совокупного спроса имеет положительный наклон (рис. 14.1, *б*).

В современной экономической теории наибольшее распространение получило теоретическое обоснование убывающей зависимости величины совокупного спроса от уровня цен (см. рис. 14.1, *а*), которое базируется на характеристике трех эффектов в экономике, вызываемых изменением общего уровня цен:

- эффект процентной ставки (повышение уровня цен вызывает рост спроса на деньги — рост процентной ставки — снижаются стимулы для инвестирования и получения кредитов для покупки автомобилей, домов, квартир и т.д.);
- эффект богатства или реальных кассовых остатков (увеличение уровня цен снижает реальную стоимость банковских вкладов, облигаций, т.е. доход от финансовых активов, — потребители экономят на покупках, чтобы восстановить прежний уровень богатства);

• эффект импортных покупок (повышение уровня цен — рост импорта иностранных товаров и услуг и сокращение экспорта национальных товаров — сокращение чистого экспорта, составляющей совокупного спроса).

Совокупным предложением (*AS, aggregated supply*) в экономической теории называется сумма всех произведенных в стране конечных товаров и услуг, которую фирмы готовы предложить на рынке в течение определенного периода времени при каждом возможном уровне цен.

Иными словами, это реальный объем национального производства при различных значениях индекса цен на конечные товары и услуги.

Совокупный спрос может быть представлен как использованный национальный доход, а совокупное предложение — как произведенный национальный доход.

Зависимость реального объема национального производства (продукта) от уровня цен называется кривой совокупного предложения.

Характер влияния уровня цен на объем национального производства и, следовательно, вид кривой совокупного предложения в решающей степени зависит от продолжительности рассматриваемого промежутка времени. Поэтому следует различать долгосрочную и краткосрочную кривые совокупного предложения. В долгосрочном периоде все цены как на товары, так и на ресурсы являются гибкими и изменяются в одной и той же пропорции, а в краткосрочном либо все цены, либо цены на труд такой гибкостью не обладают.

Возможны четыре вида кривой совокупного предложения (рис. 14.2):

- 1) долгосрочная кривая совокупного предложения;
- 2) краткосрочная кривая при ожидании неизменности цен на ресурсы;
- 3) краткосрочная кривая при ожидании роста цен на ресурсы;
- 4) обобщенная кривая совокупного предложения.

В первом случае фирмы ожидают пропорционального изменения цен на товары и ресурсы, они лишаются стимулов к увеличению объема производства при росте уровня цен, поскольку предполагают, что их издержки вырастут в той же пропорции, что и цены. Поэтому кривая совокупного предложения в долгосрочном периоде имеет вид вертикальной прямой (см. рис. 14.2, *a*).

Во втором случае фирмы рассчитывают на то, что в течение определенного периода цены на ресурсы (и, следовательно, издержки производства) останутся без изменения, то в ответ на увеличение совокупно-

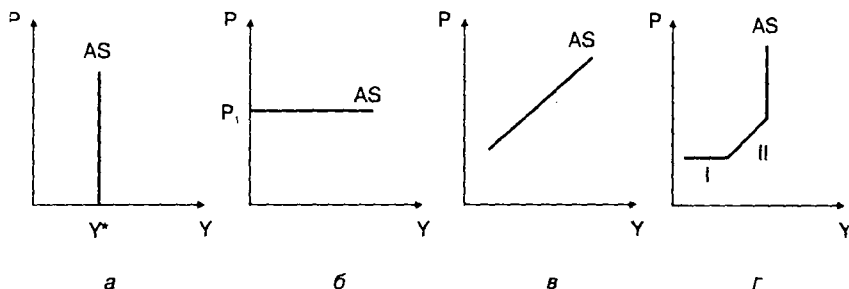


Рис. 14.2. Виды кривых совокупного предложения:

а — долгосрочная; б — краткосрочная при ожидании неизменности цен на ресурсы; в — краткосрочная при ожидании роста цен на ресурсы; г — обобщенная; P — уровень цен; Y — объем национального производства; Y^* — потенциальный объем национального производства (при полной занятости); AS — кривая совокупного предложения

го спроса они будут увеличивать реальный объем производства при сложившемся уровне товарных цен. Тогда кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде примет вид горизонтальной прямой (см. рис. 14.2, б).

В третьем случае фирмы рассчитывают на то, что при совокупном спросе цена на ресурсы будет расти, но в меньшей степени, чем товарные цены, кривая совокупного предложения в краткосрочном периоде будет иметь положительный наклон (см. рис. 14.2, в).

Четвертый график (см. рис. 14.2, г) характеризует кривую совокупного предложения, объединившую все три рассмотренные выше ситуации. Эта кривая нелинейная, она состоит из трех отрезков: горизонтального, восходящего и вертикального.

Функционирование экономики в краткосрочном периоде при сохранении стабильных цен рассматривается в кейнсианской теории, горизонтальный отрезок кривой совокупного предложения называют *кейнсианским отрезком*.

Функционирование экономики в долгосрочном периоде при поддержании полной занятости в экономике предмет изучения классической экономической теории. Соответственно вертикальную часть кривой совокупного предложения называют *классическим отрезком*.

Причины, обуславливающие непропорциональное изменение цен на товары и ресурсы в краткосрочном периоде, были изучены представителями как неоклассического, так и некейнсианского направле-

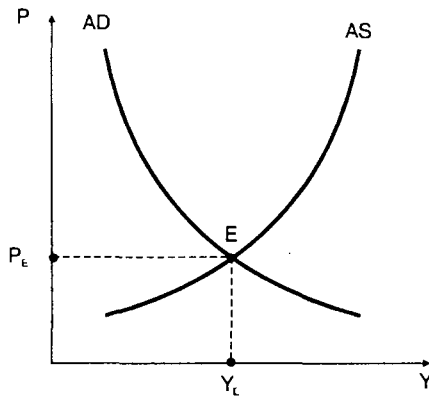


Рис. 14.3. Равновесие национальной экономики:

E — точка общего экономического равновесия; Y_E — равновесный или реальный объем производства (ВВП); P_E — равновесный средний уровень цен

ния. Поэтому восходящий (промежуточный) отрезок кривой совокупного предложения не получил своего названия по имени какой-либо школы экономической мысли.

Если наложить график кривой совокупного спроса на график кривой совокупного предложения, мы выведем состояние равновесия национальной экономики, или общего экономического равновесия (рис. 14.3).

Национальный выпуск продукции (Y_E) и уровень цен (P_E) устанавливаются на таком уровне, при котором покупатели готовы приобрести то, что продавцы готовы реализовать. Формулируемые таким образом объем производства и уровень цен определяют занятость, безработицу и чистый экспорт.

Прежде чем продолжить анализ макроэкономических проблем, необходимо предупредить о том, что нельзя путать макроэкономические кривые AD и AS с микроэкономическими кривыми D и S . Последние изображают количество и цены отдельных продуктов при постоянстве таких переменных, как национальный доход (или ВВП) и цены остальных благ. Кривые же AD и AS иллюстрируют определение совокупного выпуска и общего уровня цен при неизменности таких параметров, как денежная масса, налогово-бюджетная политика и запас капитала. Рассмотренные два аппарата кривых имеют внешнее сходство, но предназначены для объяснения совсем разных явлений.

Шоки спроса и предложения. Теория катастроф. Стабилизационная политика

Резкие изменения совокупного спроса и предложения — *шоки* — приводят к отклонению объемов выпуска и занятости от потенциального уровня. Шоки со стороны спроса возникают вследствие резкого изменения предложения денег или скорости их обращения, резких колебаний инвестиционного спроса и т.д. Шоки предложения обусловлены резкими скачками цен на ресурсы (ценовые шоки, например нефтяной шок), стихийными бедствиями, приводящими к утрате части ресурсов экономики и возможным уменьшением потенциала, усилением активности профсоюзов, изменением в законодательстве, значительным ростом затрат на экологию и т.д.

Рассмотрим ситуацию обвального, катастрофического падения цен, или рынок перенасыщения (рис. 14.4).

Ранней весной цены на помидоры на рынке весьма высоки и предложение незначительно, так как продаются или хорошо сохраненные помидоры прошлогоднего урожая, или парниковые. Затем, с вызреванием помидоров, их предложение на рынке увеличивается, а цена адекватно падает. Наступает момент, когда падение цены ускоряется и происходит быстрее, чем возрастание предложения. Продавцы помидоров перестают получать необходимую объективную информацию о предложении. Происходит катастрофа в ценообразовании, что отражается на графике иным по характеру участком и затем совершенно новой кривой. Примерно так можно представить теорию катастроф, разработанную математиками, но не экономистами.

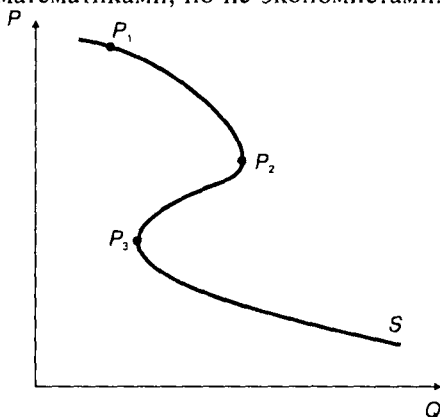


Рис. 14.4. График катастрофического изменения цен

Падающий, обвальный характер изменения цен по отношению к какой-то группе товаров, в свою очередь, отражается на рыночной конъюнктуре в целом, ибо рынки взаимосвязаны, воздействуют друг на друга. Начальный негативный импульс может возникнуть, к примеру, в результате необычно высокого урожая других сельскохозяйственных культур. В итоге рынок оказывается перенасыщенным. На него выбрасываются все новые и новые партии сельскохозяйственных товаров. Цены постепенно снижаются. Но наступает момент, когда спрос достаточно насыщен. Поступление новых партий товаров нарастает, каждый производитель торопится реализовать свою продукцию, пока еще сохраняется относительно нормальный уровень рыночных цен. Однако даже, казалось бы, небольшой перевес предложения приводит к тому, что неожиданно цены равновесия (P_1 , P_2) резко обрываются и падают вниз (P_3). Чтобы поддержать падающие цены и окупить издержки, производители (и поставщики) уничтожают часть урожая: на графике (см. рис. 14.4) кривая предложения S пошла влево.

Но рынок в данном сегменте дезорганизован. Сброс части продукции не помогает удержанию цен. Некоторое сокращение поставок должно было бы поднять точку равновесия, а она продолжает падать вниз. Временная потеря координирующей функции цен на одном участке (сегменте) рынка вызывает напряжение на других, задержки с расчетами, непредвиденные ценовые колебания. Вместо относительно плавного, постепенного движения цен наблюдаются скачки, обвалы, нарушается устойчивость системы в целом или на ее отдельных, но существенных горизонтах.

Катастрофические скачки мировых цен на наиболее важные товары (например, на нефть в 70-е годы) также вызывают цепную реакцию во всей структуре мировых цен, вздорожание импорта, ухудшение платежных балансов, обострение конкурентной борьбы. Усиливается инфляция, снижается покупательная способность (совокупный спрос) населения.

Следует иметь в виду, что рыночные сигналы не всегда правильно ориентируют в отношении совокупного спроса. Как отмечает венгерский автор Б. Хамори, если по каким-то причинам цены повышаются, то рынок может ввести в действие механизмы накопления и спекуляции, которые вновь и вновь вызывают повышение цен. Отсюда производители и поставщики могут прийти к выводу о наличии более обширного спроса, чем в действительности. Чем сложнее хозяйство, тем в большем количестве звеньев экономической цепочки отражается

спекулятивный эффект и тем позже предприятия обнаруживают, что натолкнулись на рамки спроса.

В процессе либерализации и реформирования экономики России оказалось, что после отпуска цен и ослабления механизма государственного регулирования одновременно развернулись процессы как падения совокупного спроса (исчезновение сбережений, структурные сдвиги в потреблении), так и сокращения производства, в том числе производства и предложения потребительских товаров. Такая ситуация свидетельствует о парадоксе во взаимодействии совокупного спроса и совокупного предложения. Суть этого парадокса в том, что вместо привычной картины, когда под воздействием роста цен спрос сокращается, а предложение растет, складывается совсем иная: кривые совокупного спроса и совокупного предложения ведут себя однозначно, двигаются в одном направлении. На графике это выглядит таким образом, что кривые спроса и предложения между собой не пересекаются (рис. 14.5).

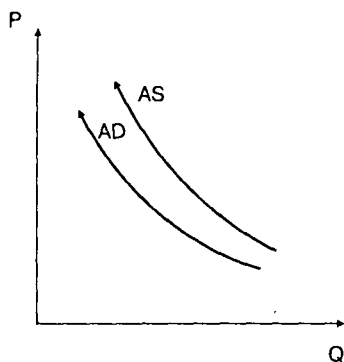


Рис. 14.5. Парадокс взаимодействия совокупных спроса и предложения («антиэффект монополизма»)

Объясняется создавшееся положение общей обстановкой в «рыночной» экономике России, которая далеко еще не стала рыночной. Отсутствует конкурентная среда, не работает рыночная инфраструктура, сохраняется монополизм поставщиков, производителей, посредников, нарушены привычные хозяйственные связи, среди участников хозяйственных отношений доминирует психология инфляционных ожиданий.

В нестандартной ситуации потребуются нестандартные меры. С помощью модели $AD-AS$ можно оценить воздействие шоков на экономику,

а также последствия стабилизационной политики государства, направленной на смягчение колебаний, вызванных шоками, и восстановление равновесного объема производства и занятости на прежнем уровне.

3. Потребление и сбережение в масштабе национальной экономики

Центральная проблема макроэкономики для кейнсианской теории — факторы, определяющие уровень и динамику национального дохода, его распределение. Эти факторы кейнсианство рассматривает с позиции реализации в условиях формирования эффективного спроса. В связи с этим он сосредоточил усилия на изучении основных составных частей совокупного спроса, т.е. потребления и сбережения, а также факторов, от которых зависит движение этих составных частей спроса в целом. Потребление (C) в совокупном спросе является самой значительной частью, это элемент ВВП, составляющий в России приблизительно 50%, а в США — около 67%. Еще более высока доля элемента C в общем объеме расходов населения на рынке благ. Единственным компонентом этих расходов, не включаемым в состав расходов на потребление, являются затраты на строительство жилья.

Потребление представляет собой сумму денежных средств, которая тратится на приобретение материальных благ и услуг, используемых для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей.

Структура расходов у различных групп населения различна. Удельный вес затрат на питание больше у тех, у кого доходы наименьшие (от 50 до 100%), наименьший у богатых (20%).

В реальной жизни нет ни отдельных людей, ни семей, которые тратили бы свои деньги одинаковым образом, поэтому в экономической теории используется так называемая *качественная модель поведения* — это усредненная модель расходов людей с различными уровнями доходов, построенная на основе исследований бюджетов семей. Эти модели называются *законами Энгеля*, по имени немецкого статистика Эрнста Энгеля (1821—1896).

В потреблении имеют приоритеты следующие группы расходов по степени их желаемости для семьи:

- питание;
- одежда;

- жилье;
- транспорт;
- медицина;
- образование;
- сбережения.

По мере роста доходов расходы на питание в абсолютной величине увеличиваются, но уменьшается их удельный вес. Это не означает, что более обеспеченные люди едят больше (ведь существуют физиологические границы), они просто питаются лучше (больше мяса, рыбы, фруктов), приобретают более качественные товары. Более или менее постоянные расходы на жилье, расходы на одежду, отдых, развлечения растут быстрее роста доходов, их удельный вес быстро увеличивается.

Весьма быстро по мере роста доходов растут и сбережения, которые на Западе считают самым люксовым товаром.

Сбережения — это та часть дохода, которая не потребляется, остается неиспользованной при затратах на текущие производственные и потребительские нужды, накапливается.

Сбережение как экономический процесс связано с инвестированием. Для понимания того, как сбережения и инвестиции определяют уровни национального производства и занятости, Дж. Кейнс вводит понятия *функции потребления* (отношение потребления и дохода и их движение) и *функции сбережения* (отношение сбережений и дохода и их движение).

Согласно теории Кейнса, факторы, определяющие функцию потребления, следующие:

1. Располагаемый доход ($Y_d = Y - T$, где T — налоговые выплаты) — это доход после уплаты всех налогов, первостепенный фактор, определяющий структуру потребительских расходов. В противовес классической школе, которая утверждала, что высокие процентные ставки поощряют сбережения в ущерб потреблению, Кейнс считал, что процентные ставки не играют значительной роли в определении объема и структуры потребления.

2. Средняя склонность к потреблению ($APC = C/Y_d$) — отношение потребления к доходу — уменьшается по мере роста дохода.

3. Предельная склонность к потреблению ($MPC = \Delta C/\Delta Y_d$) — доля потребления в каждой дополнительной денежной единице располагаемого дохода. Согласно теории Кейнса, по мере увеличения располагаемого дохода растут расходы на потребление. Однако доля прироста рас-

полагаемого дохода не всегда используется полностью на потребление, а следовательно, MPC находится в границах между нулем и единицей.

Есть и три дополнительных обоснования этого ограничения предельной склонности к потреблению. Речь идет о следующем:

- функция потребления применима для групп населения с низким и средним доходом, ибо именно с ними связано взвешивание распределения дополнительного дохода между потреблением и сбережением. В группах с высоким доходом его дальнейший рост автоматически увеличивает сбережение (подход Кузнецца);

- потребление зависит от дохода только в той мере, в которой он распространен в данной среде проживания. Вследствие этого в мало-доходных группах существует стремление обеспечить уровень жизни, сравнимый с группой-эталонном, что автоматически приводит к сокращению сбережений (подход Дюженбери);

- при росте доходов сбережение возрастает быстрее, чем потребление, а при уменьшении доходов сбережение сокращается еще более быстро (подход Модильяни).

Простейшая функция потребления имеет вид

$$C = C_0 + MPC \cdot Y_d,$$

где C — потребление; Y_d — располагаемый доход; коэффициент C_0 — некая константа, характеризующая величину потребления при располагаемом доходе, равном нулю, и называемая *автономным потреблением*.

Для графического представления функции потребления введем в анализ прямую, образующую угол 45° с осью X (рис. 14.6). Экономический смысл данной прямой заключается в следующем: весь доход тратится на потребление без остатка, средняя склонность к потреблению равна единице, предельная склонность к потреблению, которая выражается в наклоне прямой к оси X , равна средней и также равна единице. В этом случае линия 45° представляет собой линию располагаемого дохода (при условии равенства дохода и потребления, т.е. $Y = C$). Угол наклона (вернее, тангенс угла наклона) к оси абсцисс характеризует предельную склонность к потреблению. Вертикальный отрезок оси ординат, отсекаемый графиком функции потребления, будет соответствовать автономному потреблению, которое производится за счет сбережений или долгов индивидуальными потребителями и за счет проедания своего капитала, истощения запасов экономикой страны в целом (рис. 14.6, а).

Функция потребления показывает, какую сумму семья расходует на потребление из общей массы своих расходов.

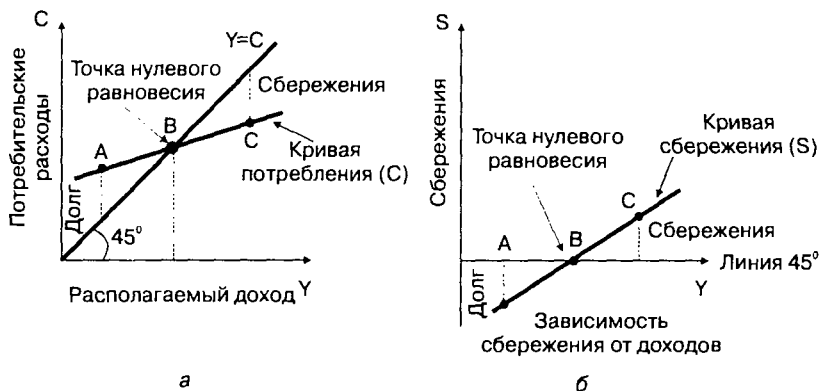


Рис. 14.6. Графики функций потребления и сбережения

Функция сбережения является производной от функции потребления. Она показывает отношение сбережений к доходу семьи в их движении и строится путем вычитания из функции располагаемого дохода функции потребления.

Тогда, если

$$C = C_0 + MPC \cdot Y_d,$$

то

$$S = -C_0 + (1 - MPC)Y_d,$$

или

$$S = -C_0 + MPS \cdot Y_d,$$

где $MPS = \Delta S / \Delta Y$ — предельная склонность к сбережению, та дополнительная часть дохода, которая идет на сбережение вместо потребления.

Так как

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S,$$

то

$$MPC + MPS = 1.$$

Графически функция сбережения строится посредством вертикального вычитания графика функции потребления из графика располагаемого дохода, образующего угол 45° с осью абсцисс.

В точке *A* потребление превышает доход, и поэтому сбережение — величина отрицательная. В точке *B* доход целиком расходуется на текущее потребление, и сбережение равно нулю. Если же располагаемый доход будет соответствовать на графике потребления какой-либо из множества точек, находящихся правее точки *B*, то часть дохода будет сберегаться, например *C* (рис. 14.6, б).

Величину сбережений показывает расстояние от прямой *OY_d* до кривой сбережения, причем это расстояние полностью совпадает с расстоянием от линии 45° до кривой потребления на графике функции потребления. Такая взаимосвязь между графиками обусловлена взаимосвязью потребления и сбережений.

Средняя склонность к сбережению — это доля располагаемого дохода, которую домашние хозяйства сберегают:

$$APS = S/Y_d,$$

где *APS* — средняя склонность к сбережению; *S* — величина сбережений; *Y_d* — величина располагаемого дохода.

Предельная склонность к сбережению — доля прироста сбережений в любом изменении располагаемого дохода:

$$MPS = \Delta S / \Delta Y_d,$$

где *MPS* — предельная склонность к сбережению; ΔS — прирост сбережений; ΔY_d — прирост располагаемого дохода.

В краткосрочной перспективе по мере роста текущего располагаемого дохода *APC* убывает, а *APS* возрастает, т.е. с ростом дохода семьи сокращается доля затрат на потребление и относительно возрастает доля сбережений. Однако в долгосрочной перспективе средняя склонность к потреблению стабилизируется, так как на величину потребительских расходов оказывает влияние не только размер текущего располагаемого дохода семьи, но и размер общего жизненного достатка, а также величины ожидаемого и постоянного доходов.

Факторы, определяющие динамику потребления и сбережений:

- 1) доход домашних хозяйств;
- 2) богатство, накопленное в домашнем хозяйстве;
- 3) уровень цен;
- 4) экономические ожидания;
- 5) величина потребительской задолженности;
- 6) уровень налогообложения.

Величины потребления и сбережений относительно стабильны при условии, что государство не предпринимает специальных действий по их изменению, в том числе через систему налогообложения. Стабильность этих величин связана с тем, что на решения домашних хозяйств «потреблять» или «сберегать» влияют соответствующие традиции. К тому же факторы, не связанные с доходом, многообразны, и изменения в них нередко взаимоуравновешиваются.

4. Инвестиции. Предельная склонность к инвестированию

Общая характеристика инвестиций на макроуровне

Инвестиции — это вторая важная составляющая совокупного спроса. Инвестировать — значит купить какие-то блага ради того дохода, который мы ожидаем в будущем. Следовательно, фирма инвестирует, когда покупает станки, точно так же как население инвестирует, покупая акции. Однако следует различать эти два вида инвестирования. Покупка акций — чисто финансовая сделка, так как приобретение даже новых акций — это просто перемещение финансовых активов из рук в руки. Реальные же инвестиции, которые учитываются как составляющая величина расходов при определении ВВП, произойдут тогда, когда корпорация, получив денежные средства за продажу акций, вложит эти деньги в новое оборудование.

Инвестиции представляют собой расходы на расширение и обновление производства, связанные с введением новых технологий, материалов и других орудий и предметов труда.

Следует отметить, что между сбережением и инвестированием существует определенный разрыв, так как, во-первых, сбережения делаются потребителями, а инвестиции — производителями, а во-вторых, сбережения поступают к инвесторам через руки посредников (это банки, финансовые компании, фондовые биржи), которые при кредитовании руководствуются собственными целями.

Роль инвестиций в развитии макроэкономики неоднозначна:

- во-первых, колебания в инвестициях оказывают влияние на динамику совокупного спроса, а следовательно, и на объем национального производства и занятость населения;
- во-вторых, инвестиции ведут к накоплению капитала, определяют процесс расширенного воспроизводства. Причем важно, чтобы денежные средства были инвестированы в новейшие факторы производства и технологии, тогда они могут если не сегодня оказать влияние на

рост производства, то хотя бы создать базу для экономического роста в будущем. Если же инвестиции направить в устаревшее оборудование, то они могут оказать обратное влияние;

- в-третьих, нерациональное использование инвестиций ведет к замораживанию производственных ресурсов, а следовательно, и к сокращению объемов национального производства.

Основные типы инвестиций:

- 1) производственные инвестиции;
- 2) инвестиции в товарно-материальные запасы (ТМЗ);
- 3) инвестиции в жилищное строительство.

Если экономика на подъеме, то возрастают инвестиции в товарно-материальные ценности, чтобы увеличить производство. Если в экономике спад производства, то растут запасы готовой продукции, спрос падает, производство не расширяется. Таким образом, инвестиции играют роль барометра состояния экономики.

Инвестиции, как было показано выше, подразделяются:

- 1) на *реальные* (прямые), вложенные в производство и взятые в постоянных ценах;

- 2) *портфельные* (финансовые), вложенные в акции, облигации и другие ценные бумаги, связанные с титулом собственности и дающие право на получение дохода от собственности. Финансовые инвестиции могут стать как дополнительным источником расширения производства, так и предметом биржевой игры.

Различают также валовые и чистые инвестиции.

Валовые инвестиции — это затраты на замену изношенного оборудования и на расширение производства. Они полностью учитываются в ВВП. Если из валовых инвестиций вычесть амортизацию, то получим *чистые* инвестиции — расходы на покупку нового оборудования.

Факторы, определяющие динамику инвестиций:

- 1) ожидаемая норма чистой прибыли;
- 2) реальная ставка процента;
- 3) уровень налогообложения;
- 4) изменения в технологии производства;
- 5) наличный основной капитал;
- 6) экономические ожидания;
- 7) динамика совокупного дохода.

Инвестор при выработке решений учитывает альтернативные возможности капиталовложений, и решающим здесь является уровень процентной ставки.

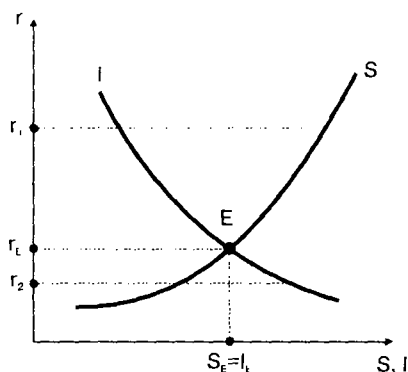


Рис. 14.7. Равновесие между сбережениями и инвестициями

Представим взаимосвязь между нормой процента, инвестициями и сбережениями графически (рис. 14.7).

Точка E на графике означает равновесие между сбережениями и инвестициями, это точка пересечения кривых сбережений (S) и инвестиций (I).

Очевидно, что инвестиции есть функция нормы процента: $I = I(r)$, причем эта функция убывающая: чем выше уровень процентной ставки, тем ниже уровень инвестиций.

Сбережения также есть функция (но уже возрастающая) нормы процента: $S = S(r)$. Уровень процента, равный r_E , обеспечивает равенство сбережений и инвестиций в масштабе всей экономики, уровни r_1 и r_2 — отклонение от этого состояния.

Зависимость инвестиций от дохода может быть охарактеризована предельной склонностью к инвестированию:

$$Y = \Delta I / \Delta Y,$$

где Y — предельная склонность к инвестированию; ΔI — изменение величины инвестиций; ΔY — прирост дохода.

Определить равновесный уровень национального дохода с помощью кейнсианской теории можно двумя способами:

- 1) на основе равенства сбережений и инвестиций (рис. 14.8);
- 2) на основе потребления и инвестиций (модели «национальный доход — совокупные расходы» (рис. 14.9).

Для этого используется графический анализ.

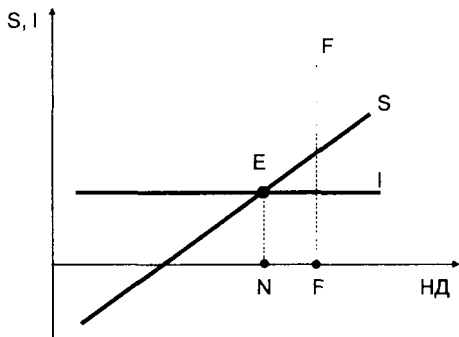


Рис. 14.8. Уровень ND , когда сбережения и инвестиции находятся в равновесии

На оси абсцисс (см. рис. 14.8) — уровень национального дохода (ND), на оси ординат — сбережения (S), инвестиции (I). Линия I означает неизменный объем инвестиций при любом уровне ND . Другими словами, инвестиции независимы от ND , заданы автономно. Это абстракция.

В реальной действительности может сложиться и действительно складывается ситуация, когда растущий объем ND приводит к росту инвестиций. На графике видно, что по мере роста ND сбережения увеличиваются. В точке E линии I и S пересекаются. Проведя мысленную вертикаль до оси абсцисс, мы увидим, что размер национального дохода ON и есть тот уровень, на котором сформировалось равновесие между инвестициями и сбережениями. Но этот уровень ND не обеспечивает полной занятости — линии FF . Эта линия проходит правее точки пе-

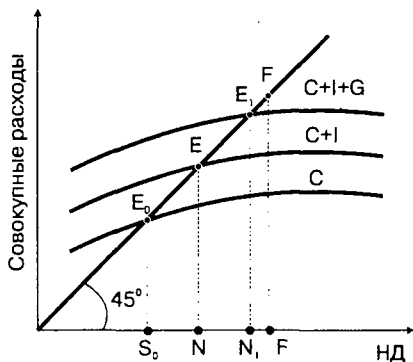


Рис. 14.9. «Кейнсианский крест»

ресечения S и I , что является графической интерпретацией положения Кейнса о том, что равновесие $НД$ может быть и при неполной занятости. Точка N означает то состояние равновесия национального дохода, к которому будет стремиться экономика страны всякий раз, когда равновесие между I и S будет нарушаться.

Как отмечалось ранее, национальный доход используется по двум основным каналам: на потребление и инвестиции, т.е. $Y = C + I$. Совокупные расходы — это расходы на личное потребление (C) и на производительное потребление (I). В условиях стагнирующей экономики уровень склонности к потреблению невысок и уровень национального дохода, соответствующий равенству доходов и расходов (на личное потребление), установится в точке S_0 , т.е. на уровне нулевого сбережения (рис. 14.9). Однако если к расходам на личное потребление добавить инвестиции, то линия C сдвинется вверх по вертикали и займет положение $C+I$. Теперь кривая $C+I$ пересечет линию 45° (линию равенства доходов и расходов) в точке E . Этой точке будет соответствовать объем $НД$ в размере ON . Точка N приблизилась к точке F , т.е. тому уровню $НД$, который соответствует полной занятости. Чем больше инвестиции, тем выше поднимается кривая $C+I$ и тем ближе «заветный» уровень полной занятости. Если же государство будет не только стимулировать частные инвестиции, но и само осуществлять целый набор различных расходов, то кривая $C+I$ превратится в кривую $C+I+G$, где G — государственные расходы. Этот рисунок — наглядная графическая иллюстрация той благотворной роли государственных расходов и стимулирования инвестиций в частном секторе, которой огромное значение придавал Кейнс. Итак, совокупные расходы — это сумма C , I , G и, с учетом внешнеторговых операций, чистого экспорта (X_n): $C+I+G+X_n$.

Мультипликатор и акселератор

Наращивание инвестиций ведет к росту национального дохода и способствует достижению полной занятости еще и в силу определенного эффекта, который в экономической теории называется *эффектом мультипликатора*.

Дословно мультипликатор означает «множитель». Суть эффекта мультипликатора в рыночной системе хозяйства состоит в следующем: увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций. Выражаясь образно, как камень, брошенный в воду, вы-

зывают круги на воде, так и инвестиции, «брошенные» в экономику, вызывают цепную реакцию в виде роста дохода и занятости.

На понятии предельной склонности к потреблению базируется теория мультипликатора Кейнса.

Под *мультипликатором* в теории Кейнса понимается коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций:

$$K_K \cdot \Delta I = \Delta Y,$$

где K_K — мультипликатор (множитель) Кейнса; ΔI — увеличение инвестиционного расхода, независимо от формы инвестирования частной или государственной; ΔY — общее изменение совокупного дохода.

Следовательно,

$$K_K = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y - \Delta C}, \text{ так как } \Delta Y = \Delta C + \Delta I.$$

Отсюда, разделив на ΔY , получим

$$K_K = \frac{1}{1 - \Delta C / \Delta Y} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}.$$

Таким образом, мультипликатор Кейнса — величина, обратная предельной склонности к сбережению.

Однако данное изложение, предложенное Кейнсом, носит чисто математический характер и объясняет факт связи между изменением дохода и изменением инвестирования в данный момент времени. Таким образом, данный мультипликатор статичен и не показывает причинную связь.

Эффект мультипликатора отражает взаимосвязь между увеличением инвестирования и ростом уровня экономической активности в одном и том же году t . *Эффект акселератора* состоит в том, что масштабы инвестирования в году t зависят от увеличения ВВП в году $t-1$ по сравнению с годом $t-2$. Тогда

$$I_t = A(Y_{t-1} - Y_{t-2}) = A \cdot \Delta Y_{t-1},$$

где I_t — объем инвестиций в году t ; A — акселератор; ΔY_{t-1} — прирост ВВП в $t-1$ году.

Следовательно, эффект акселератора связывает масштабы инвестирования в данном году с изменением уровня экономической активности в прошлом периоде.

Эффект мультипликатора и акселератора позволяет понять взаимодействие совокупных величин потребления, инвестирования и дохода. Сочетание данных эффектов дает возможность проследить во времени взаимосвязь экономических явлений, таких, как увеличение потребления и дохода благодаря инвестиционным расходам, и обратное воздействие на инвестирование изменений в доходах и потреблении.

Эти взаимосвязи широко используются для объяснения колебаний экономической деятельности, а также для анализа равновесия в рамках национальной экономики.

Два подхода к распределению совокупного дохода

В теории Кейнса потребительские расходы гораздо более устойчивы, чем инвестиции. А это означает, что именно инвестиции играют важную роль в возникновении спадов. Долгое время фундаментальный подход основывался на позиции, что доход и богатство нации растут в том же темпе, что и накопление капитала. Следовательно, чем выше норма инвестиций, тем выше и темп экономического роста и тем быстрее увеличивается национальный доход и повышается уровень жизни. Но что же определяет относительный уровень инвестиций? Традиционный ответ гласил: уровень сбережений. Без сбережений не может быть инвестиций. Таким образом, согласно традиционной точке зрения, стремление сберечь — главная причина общественного прогресса, и эту склонность людей надо поддерживать и развивать.

Однако Кейнс пришел к выводу, что такие аргументы совершенно неприменимы к странам, достигшим высокой стадии экономического развития, так как имеются два следствия экономического роста в богатых промышленно развитых странах, показывающих, что стремление сберечь всегда будет обгонять стремление инвестировать. Во-первых, по мере продолжающегося накопления капитала все наиболее выгодные проекты для инвестирования окажутся использованы. Следовательно, новые возможности обещают инвестору более низкую норму дохода, а это уничтожает побудительные мотивы к инвестированию. Во-вторых, в связи с продолжающимся экономическим ростом растут стимулы к сбережениям по мере роста доходов.

Но тогда наращивание сбережений не сделает общество богаче. Если экономика находится в состоянии неполной занятости, то увеличение склонности к сбережению означает уменьшение склонности к потреблению, а это, в свою очередь, означает уменьшение совокупного спроса. И тогда этот процесс приведет к сокращению производства и

снижению уровня новых капиталовложений, а следовательно, и увеличению уровня безработицы. Итогом этого станет падение уровня национального дохода в целом и снижение доходов различных групп населения. В экономической теории данный процесс нашел отражение в *парадоксе бережливости*: постоянное желание сберечь больше, чем инвесторы хотят вложить, вызовет хроническое уменьшение совокупного спроса, что в конце концов приведет ко всеобщему уменьшению желания инвестировать.

Итак, парадокс бережливости характерен только для экономики с неполной занятостью. Если в экономике поддерживается полная занятость, то возросшее стремление к сбережениям приведет к их фактическому росту, поскольку оно будет способствовать снижению процентной ставки и стимулировать расширение такого компонента совокупных расходов, как инвестиции. Урок, который преподносит парадокс бережливости, ценен в той мере, в какой мы осознаем его применимость к ситуации недостаточного совокупного спроса и неполной занятости. На основании этого парадокса Кейнс заключил, что в периоды низкой деловой активности, когда у домохозяйств появляются значительные стимулы больше сберечь и меньше потреблять, правительство должно стимулировать рост потребления, а не сбережений. По мнению Кейнса, политика стимулирования сбережений не только бесполезна, но и вредна, а выход из данного положения видится в поддержании спроса, который побудил бы инвесторов покупать новое производственное оборудование (рис. 14.10).

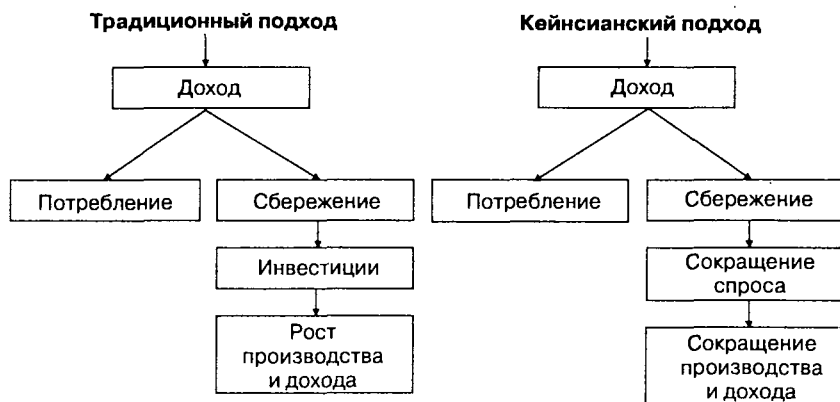


Рис. 14.10. Два подхода к распределению совокупного дохода

Выводы

1. Макроэкономическое равновесие является центральной проблемой национальной экономики. Равновесное состояние всей рыночной системы называется общим равновесием, под которым понимается установление равенства спроса и предложения на всех взаимосвязанных рынках.

2. Следует отличать: общее равновесие (в целом в национальной экономике) от частичного (на отдельном рынке); идеальное (при полной оптимальной реализации интересов хозяйствующих субъектов) от реального равновесия (установленного в условиях несовершенной конкуренции).

3. Пересечение кривых совокупного спроса (совокупные расходы на приобретение всех конечных товаров и услуг или $Y_d = C + I + G + X_n$) и совокупного предложения (сумма произведенных в стране конечных товаров и услуг) на графике дает точку *E* общего экономического равновесия.

4. Концепции общего экономического равновесия в экономической теории представлены идеями А. Смита, моделью Л. Вальраса, системой линейных уравнений «затраты — выпуск» В. Леонтьева, моделями Дж. фон Неймана и Д. Патинкина. Наиболее известны сегодня две графические интерпретации макроэкономического равновесия: «национальный доход — совокупные расходы» (кейнсианский крест) и «совокупный спрос — совокупное предложение» ($AD-AS$).

5. Различают экономические системы равновесные ($Y = C + I$, где Y — реальный НД; C — потребительские расходы; I — чистые инвестиции) и неравновесные ($Y = C + I + I_n$, где I_n — незапланированные инвестиции в товарно-материальные ценности).

6. Рынок товаров и услуг — это форма конкурентной связи между субъектами рынка по поводу купли и продажи всех благ, произведенных в национальной экономике в течение определенного периода времени и предназначенных для конечного использования.

Рынок товаров и услуг — центральное звено общей системы взаимосвязанных рынков. Именно этот рынок определяет совокупный спрос и совокупное предложение в макроэкономике.

7. Факторы, определяющие совокупный спрос: общий уровень цен в стране, уровень реального национального дохода, стоимость накопленного имущества, политика государства в области налогообложения, денег, кредита и т.д.

8. Резкие изменения совокупного спроса и предложения — шоки — приводят к отклонению объема выпуска и занятости от потенциального уровня. Теория катастроф исследует, как обвальный характер изменения цен меняет кривую предложения, влияет на величину совокупного спроса и на общее состояние экономики. Так как рынок сам не справляется с нестандартной ситуацией, то необходима стабилизационная политика государства.

9. Потребление — сумма денежных средств, которая тратится на приобретение материальных благ и услуг, используемых для удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Это самая значительная часть сово-

купного спроса и ВВП. С потреблением связана «качественная модель поведения» (законы Энгеля) — усредненная модель расходов людей с различным уровнем доходов (бюджетов семей).

10. Функция потребления (отношения потребления и дохода и их движение) зависит от следующих факторов: величины располагаемого дохода ($Y_d = Y - T$, где T — налоги), средней склонности к потреблению ($APC = \frac{C}{Y_d}$) и предельной склонности к потреблению ($MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y_d}$). В экономической те-

ории существуют три обоснования ограниченности предельной склонности к потреблению: подход Кузнецца, Дюженбери и Модильяни.

11. Сбережения — та часть дохода, которая не потребляется, остается неиспользованной при затратах на текущие производственные и потребительские нужды, накапливается.

12. Функция сбережения — отношение сбережений и дохода и их движения, является производной от функции потребления и строится путем вычитания из функции располагаемого дохода функции потребления. Средняя склонность к сбережению — это доля располагаемого дохода, которую сберегают домашние хозяйства ($APS = \frac{S}{Y_d}$). Предельная склонность к сбережению — доля прироста сбережений в любом изменении располагаемого дохода ($MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y_d}$).

13. Инвестиции — расходы на расширение и обновление производства, связанные с введением новых технологий, материалов и других орудий и предметов труда. Роль инвестиций в развитии макроэкономики неоднозначна: с одной стороны, могут способствовать росту национального производства, с другой — его сокращению.

14. Основные типы инвестиций: производственные, в товарно-материальные запасы (ТМЗ), в жилищное строительство. Различают также инвестиции реальные и финансовые (портфельные), валовые и чистые.

15. Основные факторы, определяющие динамику инвестиций: ожидаемая норма чистой прибыли, реальная ставка процента, динамика совокупного дохода и другие. Инвестиции есть убывающая функция нормы процента [$I=I(r)$], сбережения — возрастающая функция нормы процента [$S=S(r)$]. Равновесный уровень процента (r_E) обеспечивает равенство сбережений и инвестиций в масштабе всей экономики (точка E на пересечении кривых инвестиций и сбережений).

Предельная склонность к инвестированию показывает зависимость инвестиций от дохода ($Y = \frac{\Delta I}{\Delta Y}$).

16. Кейнсианская теория предлагает два способа определения равновесного уровня национального дохода: 1) на основе равенства сбережений и инвестиций; 2) на основе потребления и инвестиций «кейнсианский крест».

17. Зависимость изменения дохода от изменения инвестиций характеризуется коэффициентом мультипликатора. В теории Кейнса мультипликатор (множитель) — $K_K = \frac{1}{MPS}$.

Эффект мультипликатора показывает взаимосвязь между увеличением инвестирования и ростом уровня экономической активности в одном и том же году.

Эффект акселератора состоит в том, что масштабы инвестирования в текущем (t) году зависят от увеличения ВВП в предыдущем ($t-1$) по сравнению с годом ($t-2$), тогда $I_t = A(Y_{t-1} - Y_{t-2}) = A \Delta Y_{t-1}$, где I_t — объем инвестиций в текущем году (t), A — акселератор, Y_{t-1} — прирост ВВП в $t-1$ году.

18. В экономической теории различают два подхода к распределению совокупного дохода: традиционный (доход и богатство нации растут в том же темпе, что и накопление капитала, стремление сберечь — главная причина общественного прогресса, нужно поддерживать склонность к сбережению) и кейнсианский (увеличение склонности к сбережению ведет к уменьшению склонности к потреблению, к сокращению совокупного спроса и отсюда — к сокращению производства и росту безработицы, падение уровня ВВП — сущность парадокса бережливости, поэтому правильная политика стимулирования не сбережений, а поддержания совокупного спроса в условиях неполной занятости в экономике).

Термины и понятия

Общее экономическое равновесие
 Идеальное и реальное равновесие национальной экономики
 Совокупный спрос. Кривые совокупного спроса
 Совокупное предложение. Кривые совокупного предложения
 Модель Л. Вальраса
 Система линейных уравнений В. Леонтьева
 Модель Дж. фон Неймана
 Модель Д. Патинкина
 Эффективный спрос
 Устойчивое состояние кейнсианского общего равновесия
 Равновесные и неравновесные системы
 Экономическая конъюнктура
 Рынок товаров и услуг
 Эффект процентной ставки
 Эффект богатства
 Эффект импортных покупок
 Шоки спроса и предложения
 Теория катастроф
 Стабилизационная политика
 Потребление. Кривая потребления
 Функция потребления
 Средняя склонность к потреблению

Предельная склонность к потреблению
«Качественная модель поведения» (законы Энгеля)
Сбережения. Кривая сбережений
Функция сбережения
Средняя склонность к сбережению
Предельная склонность к сбережению
Факторы, определяющие динамику потребления, сбережений и инвестиций
Инвестиции, их типы и виды (реальные и портфельные, валовые и чистые)
Равновесие сбережений и инвестиций
Предельная склонность к инвестированию
Два способа определения равновесного уровня национального дохода
«Кейнсианский крест»
Мультипликатор
Акселератор
Традиционный и кейнсианский подходы к распределению совокупного дохода

Вопросы для самопроверки

1. Охарактеризуйте общее экономическое равновесие (идеальное и реальное), чем оно отличается от частного равновесия?
2. Разграничьте факторы, повышающие или понижающие совокупный спрос общества:
 - а) рост заработной платы;
 - б) повышение налогов;
 - в) рост склонности населения к сбережению;
 - г) рост денег, находящихся в обороте;
 - д) сокращение скорости оборота денежной массы;
 - е) рост совокупной цены;
 - ж) рост склонности населения к потреблению.
3. Выберите правильные ответы.
На рост совокупного предложения влияют:
 - а) рост уровня цен на каждый продукт;
 - б) рост цен на ресурсы;
 - в) рост производительности труда;
 - г) рост налогов;
 - д) снижение издержек производства.
4. Охарактеризуйте рынок товаров и услуг, какова его роль в общей системе взаимосвязанных рынков?
5. Какими тремя эффектами можно обосновать убывающую кривую совокупного спроса?
6. Охарактеризуйте кривые совокупного предложения, чем объясняется их различие?
7. В чем сущность теории катастроф и необходимость стабилизационной политики?

8. В условиях экономического роста соотношение между потреблением и сбережением:

- а) не изменится;
- б) равно единице;
- в) больше единицы;
- г) все ответы неверны.

9. Предельная склонность к потреблению — это:

- а) прирост потребления по отношению к приросту сбережений;
- б) соотношение между объемом потребления и дохода;
- в) прирост объема потребления на единицу прироста дохода;
- г) все ответы неверны.

10. Эффект мультипликатора показывает:

- а) изменение дохода при увеличении инвестиций;
- б) изменение дохода при снижении инвестиций;
- в) изменение дохода при неизменной величине инвестиций;
- г) изменение дохода при изменении инвестиций.

Глава 15. Государственные расходы и налоги. Бюджетно-налоговая политика

Государство, по логике кейнсианства, не только может, но и должно активно вмешиваться в экономическую жизнь общества. В зависимости от применяемых в ходе такого вмешательства инструментов и рычагов воздействия экономическую политику государства принято подразделять на бюджетно-налоговую и кредитно-денежную.

Экономическая политика государства по социальному регулированию рыночной экономики и является предметом рассмотрения данной и последующей глав учебника.

1. Государственные (или правительственные) расходы и государственный бюджет

Под *государственными*, или *правительственными*, расходами понимаются расходы на содержание института государства, а также государственные закупки товаров и услуг.

Государственные закупки товаров и услуг могут быть самых разных видов: от строительства за счет бюджета школ, медицинских учреждений, дорог, объектов культуры до закупки сельскохозяйственной продукции, военной техники, образцов уникальных изделий. Сюда же относятся и внешнеторговые закупки. Главный отличительный признак всех этих закупок заключается в том, что потребителем выступает само государство. Обычно говоря о государственных закупках, их разделяют на два вида: закупки для собственного потребления государства, которые более или менее стабильны, и закупки для регулирования рынка.

Государственные расходы играют значительную роль в социально-экономическом развитии общества. Отсюда они объективно необходимы и в то же время превышение ими разумных пределов может привести к финансовой нестабильности в национальной экономике, чрезмерному дефициту государственного бюджета.

Государственные расходы выступают в форме:

- государственного заказа, который распределяется на конкурентной основе;

- строительства за счет капитальных вложений;
- расходов на оборону, управление и т.д.

Основная часть государственных расходов проходит через госбюджет, включающий в себя бюджеты федерального правительства и местных властей.

Государственный бюджет, финансы и финансовая система

Государственный бюджет — это годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия (доходов).

Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательным органом — парламентом страны (в России — Государственной Думой), региональными и местными законодательными органами (в зависимости от структуры бюджетной системы страны)..

В современных условиях бюджет является также мощным рычагом государственного регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, а также осуществления антикризисных мероприятий.

Бюджет современного государства представляет собой сложный, многоплановый документ, отражающий все многообразие его функций, важнейшими из которых являются распределительная и контрольная.

Распределительная функция предполагает концентрацию денежных средств в государстве через различные каналы поступления и их использование для выполнения государственных целей функций. В некоторых странах эту функцию выполняет государственное казначейство через свои региональные органы.

Контрольная функция проявляется в проведении контролирующих мер за процессом формирования и использования денежных средств в различных структурных звеньях экономики. Осуществляют ее налоговые инспекции и налоговая полиция, государственные казначейства, центральный банк и другие органы.

Государственный бюджет занимает центральное место в системе государственных финансов.

Финансы — система сложившихся в обществе экономических отношений по формированию и использованию фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения.

Финансы — историческая категория. Они возникли в условиях товарно-денежных отношений под влиянием развития функций и потреб-

ностей государства. Термин «финансы» происходит от латинского «fi-nancia», что означает доход, платеж. Впервые со значением «денежный платеж» он начал использоваться в XII—XV вв. в Италии, ряд городов которой — Флоренция, Венеция, Генуя — являлись в то время крупнейшими европейскими центрами торговли и банковского дела. В дальнейшем термин получил международное распространение и стал употребляться как понятие, связанное с системой денежных отношений, образованием денежных ресурсов, мобилизуемых государством для выполнения своих политических и экономических функций.

В современных условиях понятие финансов охватывает государственные финансы, финансы предприятий, корпораций и населения. Государственные финансы состоят из государственного бюджета и внебюджетных фондов.

Внебюджетные фонды — это денежные средства, имеющие целевое назначение. Они не всегда включаются в состав бюджета, но по принципу распределения и использования они равнозначны государственным бюджетным расходам. Эти фонды создаются за счет специальных налогов, займов, субсидий из бюджета. Число их постоянно увеличивается по мере усложнения экономических и социальных связей. Так, в рамках федерального бюджета США насчитывается более 800 подобных фондов. В переходной экономике России численность их невелика, но роль значительна. Посредством их государство сглаживает остроту бюджетного дефицита, оказывает помощь в развитии северных регионов, стимулирует инвестиционные процессы в областях и республиках.

От финансов следует отличать финансовую систему, которая охватывает многочисленные институты государственных и частных финансов, действующих в тесном взаимодействии с кредитными институтами различного назначения.

Финансовую систему можно представить в виде схемы (рис. 15.1).

Структура бюджета страны зависит прежде всего от ее государственного устройства. В странах, имеющих унитарное устройство, бюджетная система имеет как бы двухъярусное построение — государственный и местные бюджеты. В странах с федеративным государственным устройством (Российская Федерация, США, ФРГ) имеется промежуточное звено — бюджеты субъектов федерации, штатов, земель и соответствующих им административных образований.

Важной составной частью финансовой системы государства являются местные бюджеты. За счет их расходов финансируются в первую очередь объекты коммунальной собственности, строительство дорог,

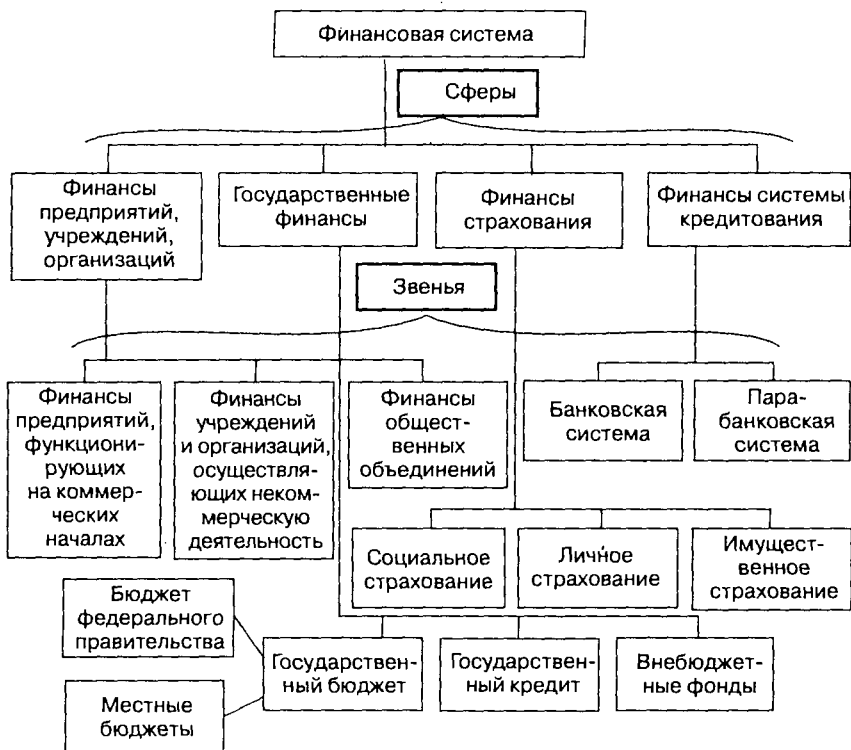


Рис. 15.1. Схема финансовой системы

школ, развитие средств связи, а также жилищное строительство. Бюджеты местных органов власти используются также на содержание местной администрации, органов правопорядка, суда и прокуратуры, а также на социально-культурные нужды и поддержание экономического равновесия.

Государственный бюджет представляет собой централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций.

В бюджете находит свое отражение структура расходов и доходов государства. Удельный вес отдельных статей в государственном бюджете стран с рыночной экономикой приведен в табл. 15.1.

Таблица 15.1. Структура государственного бюджета

Статья бюджета	Доля, %
<i>Расходы</i>	
Затраты на социальные услуги: здравоохранение, образование, социальные пособия, субсидии бюджетам местных властей на эти цели	40—50
Затраты на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление государственных программ	10—20
Расходы на вооружение и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и займы иностранным государствам	10—20
Административно-управленческие расходы: содержание правительственных органов, полиции, юстиции и проч.	5—10
Платежи по государственному долгу	до 7—8
<i>Доходы</i>	
Налоги (в том числе акцизные сборы и таможенные пошлины, гербовый сбор)	75—85
Неналоговые поступления: доходы от государственной собственности, государственного сектора в экономике, государственной торговли	5—8
Взносы в государственные фонды социального страхования, пенсионный, страхования от безработицы.	10—12

Бюджетные расходы

Расходы показывают направление и цели бюджетных ассигнований и выполняют функции политического, социального и экономического регулирования. Они всегда носят целевой и, как правило, безвозвратный характер. Безвозвратное предоставление государственных средств из бюджета на целевое развитие называется бюджетным финансированием. Этот режим расходования финансовых ресурсов отличается от банковского кредитования, которое предполагает возвратный характер кредита. Надо заметить, что безвозвратность предоставления финансовых ресурсов не означает произвольности в их использовании. Всякий раз при применении финансирования государство разрабатывает порядок и условия использования денег для целевого направления и обеспечения общего экономического роста и улучшения жизни населения.

Структура государственных расходов в каждой стране имеет свои особенности. Они обусловлены не только национальными традициями, организацией образования и здравоохранения, но главным образом характером административной системы, структурными особенно-

стями экономики, развитием оборонных отраслей, численностью армии и др.

Первое место в бюджетных расходах должны занимать социальные статьи. В этом проявляется главная цель бюджетной политики, как и всей государственной экономической политики вообще, — стабилизация, укрепление и приспособление существующего социально-экономического строя к меняющимся условиям. Эти расходы призваны смягчить дифференциацию социальных групп, неизбежно свойственную рыночному хозяйству, обеспечить национальную экономику квалифицированной и здоровой рабочей силой, следовательно, увеличить национальное богатство страны.

К числу важнейших статей государственных расходов относятся затраты, связанные с созданием наиболее благоприятных предпосылок для функционирования производственных секторов экономики. Государство выступает катализатором развития НТП: инновационных технологий, повышения конкурентоспособности национальной продукции на внешних рынках.

Во многих странах особое значение приобретают расходы на развитие аграрного производства, изменение его социального статуса и роли в обеспечении хозяйства сырьем и продовольствием. Характер этой безвозмездной помощи различен. В развитых странах, например в США, государство выплачивает премии фермерам за сокращение производства зерна и некоторых других видов сельхозпродукции.

В переходной экономике России аграрные субсидии государства направлены на поддержание фермерских хозяйств, их техническое оснащение и защиту.

Значительный удельный вес по-прежнему у военных расходов. Рассматривая военные расходы, необходимо учитывать не только прямые, но и косвенные затраты, к числу которых относятся выплаты процентов по военным долгам, пенсии и пособия инвалидам войн, ветеранам и т.д.

Определенное место в расходных статьях бюджета отводится на расходы по обслуживанию внутреннего и внешнего государственного долга, материальное обеспечение внешнеполитических связей и содержание аппарата управления.

Расходы бюджета на кредитование экспорта, страхование экспортных кредитов и иностранного инвестирования, ввозимого и вывозимого капитала, стимулируют экспорт на долгосрочную перспективу, оп-

тимизируют сальдо платежного баланса страны, открывают возможность освоения новых зарубежных рынков, способствуют повышению авторитета и укреплению национальной валюты.

Часть расходов государство использует для обеспечения поставок на внутренний рынок зарубежных товаров.

Расширение функций государства сопровождается тем, что масштабы государственных расходов увеличиваются темпами, значительно превышающими темпы роста ВВП. Например, в США государственные расходы в XX столетии выросли более чем в 350 раз.

Бюджетный дефицит и государственный долг

Идеальное исполнение государственного бюджета — это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т.е. превышение доходов над расходами.

Доходы государственного бюджета на 85% формируются за счет налоговых поступлений, прибыли казенной промышленности, поступлений от приватизации собственности и т.д.

Превышение расходов над доходами ведет к образованию *бюджетного дефицита*.

Бюджетный дефицит по установившимся международным стандартам не должен превышать 5% ВВП. Покрывается он внутренними и внешними государственными займами в виде продаж государственных ценных бумаг, займов у внебюджетных фондов (фондов страхования по безработице, пенсионного фонда), а также путем дополнительной эмиссии денег. К последнему средству правительства прибегают особенно часто в критических ситуациях — во время войны, длительного кризиса. Широко практикуется избыточная эмиссия денег в развивающихся странах, особенно в ряде государств Латинской Америки и Африки, а в последнее время в России и других странах СНГ.

Последствия такой эмиссии общеизвестны. Развивается неконтролируемая инфляция, подрываются стимулы для долгосрочных инвестиций, раскручивается спираль «цены — заработная плата», обесцениваются сбережения населения, воспроизводится бюджетный дефицит.

В случае финансирования дефицита госбюджета за счет денежной эмиссии государство получает особый доход (доход от печатания денег), так называемый *сеньораж*. Он возникает при превышении прироста денежной массы над приростом реального ВВП, что приводит к

повышению среднего уровня цен. В результате этого все экономические агенты платят своеобразный налог и часть их доходов перераспределяется в пользу государства через механизм повышения цен.

Если дефицит госбюджета финансируется за счет выпуска государственных займов, то это ведет к росту рыночной ставки банковского процента. А рост последней приводит к удорожанию кредитов и к уменьшению объема инвестиций, что снижает стимулирующий эффект фискальной политики.

Государственные займы менее опасны, чем эмиссия, но они оказывают негативное воздействие на экономику страны еще и тем, что ведут к государственному долгу и последующему нарастанию долговых последствий.

Государственный долг — неизбежное порождение дефицита бюджета, причины которого связаны со спадом производства, ростом предельных издержек, необеспеченной эмиссией денег, возрастанием затрат по финансированию военно-промышленного комплекса, ростом объемов теневой экономики, непроизводительных расходов, потерь, хищений и т.д.

Со временем текущие займы превращаются в долги. Поэтому государства, имеющие большие долги, вынуждены постоянно к ним прибегать для погашения процентов по долгу. Покрывая старые долги, государство прибегает к еще большим займам. Критическим моментом, угрожающим стабильности экономики и нормальному денежному обращению, считается ситуация, когда задолженность превышает величину годового ВВП более чем в 2,5 раза.

Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. *Внутренний долг* представляет собой величину задолженности своим гражданам и предприятиям. Он существует в виде суммы выпущенных и непогашенных долговых обязательств.

Внешний долг — задолженность гражданам и организациям иностранных государств. Это наиболее тяжелый долг, поскольку по нему государство связано рядом целевых обязательств, с одной стороны, а с другой стороны, при его погашении приходится рассчитывать на ценными товарами и платить большие проценты.

Россия вступила в третье тысячелетие со значительным грузом внешних обязательств. На январь 2000 г. вместе с процентами внутренний и внешний долг России достиг 140 млрд долл. Необходимость обслуживать накопленные долги еще долго будет определять развитие российской экономики (табл. 15.2).

Таблица 15.2. Динамика погашения и обслуживания внешнего долга России в 1999—2005 гг., млрд долл.

Год	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	17,05	15,2	14,58	14,61	20,49	14,72	15,9
В том числе:							
погашенис основного долга	8,01	6,89	6,55	6,89	13,19	8,01	9,65
выплата процентов	9,04	8,31	8,03	7,72	8,32	6,71	6,25

Источник: Бюро экономического анализа. Информационно-аналитический бюллетень. 1999. Июнь. № 15. С. 12.

2. Налоги: сущность, виды, функции

Главной статьёй бюджетных доходов являются налоги, взимаемые как центральными, так и местными органами власти.

Налог — это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций.

Исторически налоги возникли с разделением общества на классы и появлением государства. Это взносы граждан для содержания публичной власти. Ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им, писалось в прошлом.

Анализируя понятие налога, следует особо подчеркнуть, что это обязательный платеж, не зависящий от прихоти налогоплательщика. Таким образом, налог имеет принудительный характер, что коренным образом отличает его от добровольных пожертвований. Следующая характерная черта налога — он может взиматься только на установленных законодательством основаниях.

Чрезвычайно важно помнить, что налоги — это платежи, не предполагающие встречного исполнения обязательств за какую-либо услугу. Безэквивалентность налога не означает, что налогоплательщик вообще не получит каких-либо благ от государства. Подобная компенсация может быть в форме организации государством бесплатного обучения, медицинской помощи и т.д.

Таким образом, налоги характеризуются следующими *основными признаками*: обязательностью, отсутствием специальной возмездности, взиманием на основе законодательных актов, всеобщностью.

В современных условиях налоги выполняют *три основные функции*: фискальную, экономическую и социальную.

Фискальная функция заключается в сборе денежных средств для создания государственных денежных фондов и материальных условий для функционирования государства.

Экономическая функция предполагает использование налогов в качестве инструмента перераспределения национального дохода, воздействия на расширение или сдерживание производства, стимулирую производителей в развитии разнообразных видов хозяйственной деятельности. Эту функцию иногда называют распределительной.

Социальная функция направлена на поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними.

В современной экономике существуют различные виды налогов. Самая общая классификация налогов представлена на рис. 15.2.

Прямые — это налоги на доход или имущество налогоплательщика. В свою очередь, прямые налоги подразделяются на реальные и личные.

Реальные налоги наибольшее распространение получили в первой половине XIX в. К ним относятся поземельный, подомовой, промыс-

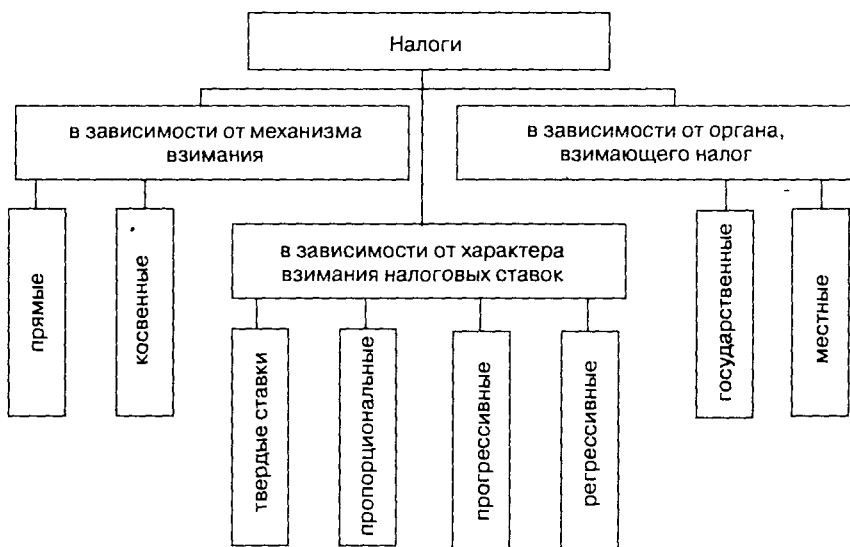


Рис. 15.2. Общая классификация налогов

ловый, налог на ценные бумаги. *Личные* налоги включают подоходный, налог на прибыль корпораций, налог на доходы от денежных капиталов, налог на прирост капитала, налог на сверхприбыль, налог с наследств и дарений, имущественный, подушный.

Косвенные налоги включают акцизы, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налог с оборота, таможенные пошлины.

В зависимости от характера ставок различают твердые (фиксированные), регрессивные, пропорциональные и прогрессивные налоги. Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размера дохода, уровня производства, продажи и иных экономических показателей, связанных с деловой активностью (налог на имущество, пользование природными, трудовыми ресурсами, фиксированные налоги на отдельные виды деятельности). Это условно постоянные налоги. Вторая группа — условно переменные или перераспределительные налоги (подоходные налоги, акцизы, НДС). Эти налоги активно контролируют экономическую деятельность. При регрессивных налогах процент изъятия дохода уменьшается при возрастании дохода. При пропорциональных налогах независимо от размера дохода действуют одинаковые ставки, при прогрессивных налогах процент изъятия возрастает по мере увеличения дохода.

В зависимости от органа власти, в распоряжение которого поступают те или иные налоги, различают *государственные* и *местные* налоги. В российских условиях это федеральные, налоги субъектов федерации, местные. Среди федеральных налогов — налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий, акцизы на отдельные группы и виды товаров, платежи за пользование природными ресурсами, подоходный налог с физических лиц. Налоги субъектов федерации — налог на имущество предприятий, лесной налог, плата за воду, сборы за регистрацию предприятий и на нужды образовательных учреждений. Местные — земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на содержание жилищного фонда и субъектов социально-культурной сферы, различные долевые сборы.

В зависимости от использования налоги делятся на *общие* и *специальные*. Общие предназначены для финансирования текущих и капитальных расходов бюджета, без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. Специальные налоги имеют целевое назначение.

Налоговая система

Налоговая система — это совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения.

Налоговая система строится на определенных принципах, важнейшие из которых сформулированы еще А. Смитом, а именно принцип нейтральности, справедливости и простоты расчета.

Нейтральность налоговой системы заключается в обеспечении равных налоговых стандартов для налоговых плательщиков. К сожалению, в странах с переходной экономикой этой нейтральности практически не существует. Широкая дифференциация налогов, разнообразие льгот отраслям и фирмам дискредитируют общество и подрывают экономическую стабильность.

Принцип справедливости предусматривает возможность равноценного изъятия налоговых средств у различных категорий физических и юридических лиц, не ущемляя интересов каждого плательщика и в то же время обеспечивая достаточными средствами бюджетную систему.

Принцип простоты предполагает построение налоговой системы с использованием набора функциональных инструментов определения облагаемого дохода, налоговой ставки и величины налога, понятных налогоплательщикам и налогоплательщикам.

Сегодня эти принципы расширены и дополнены в соответствии с духом нового времени. Современные принципы налогообложения таковы:

1. Уровень налоговой ставки должен устанавливаться с учетом возможностей налогоплательщика, т.е. уровня доходов. Налог с дохода должен быть прогрессивным. Принцип этот соблюдается далеко не всегда, некоторые налоги во многих странах рассчитываются пропорционально.

2. 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.

3. Обязательность уплаты налогов. Налоговая система не должна оставлять сомнений у налогоплательщика в неизбежности платежа.

4. Система и процедура выплаты налогов должны быть простыми, понятными и удобными для налогоплательщиков и экономичными для учреждений, собирающих налоги.

5. Налоговая система должна быть гибкой и легко адаптируемой к меняющимся общественно-политическим потребностям.

6. Налоговая система должна обеспечивать перераспределение создаваемого ВВП и быть эффективным инструментом государственной экономической политики.

Экономические процессы в обществе регулируются при помощи налоговых ставок и налоговых льгот. *Налоговые ставки* устанавливаются в виде процента, определяющего долю изымаемого дохода. Чтобы как-то смягчить налоговый пресс для отдельных налогоплательщиков, применяются *налоговые льготы* — форма снижения налоговых ставок или, в предельном случае, освобождение от уплаты налогов. Иногда налоговые льготы используются как средство стимулирования, основанное на том, что уменьшение налога адекватно предоставлению налогоплательщику дополнительных средств на величину, равную сумме снижения. Проблема выбора и назначения рациональных налоговых ставок стоит перед любым государством. Здесь необходимо основываться на зависимости доходов государства от величины налоговой ставки. Графическое изображение подобной зависимости называется кривой А. Лаффера по имени американского экономиста (рис. 15.3).

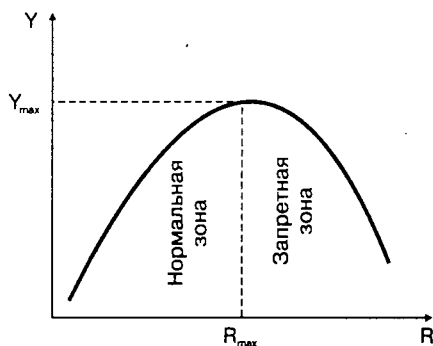


Рис. 15.3. Кривая А. Лаффера:

Y — общий объем поступлений (в виде налогов) в бюджет; R — процентная ставка налога; Y_{\max} — максимальный объем бюджетных доходов от налогов; R_{\max} — максимальная налоговая ставка, последующее увеличение которой ведет к снижению поступлений в бюджет

И действительно, до определенного повышения ставки налога доходы растут, но затем начинают снижаться. По мере роста ставки налога стремление предприятий поддерживать высокие объемы производства начнет уменьшаться, снизятся доходы предприятий, а с ними и налоговые доходы предприятий. Следовательно, существует такое значение налоговой ставки, при котором поступления от налогов в государственный бюджет достигнут максимальной величины. Государству целесообразно установить налоговую ставку на данном значении. Теоретически установить оптимальное значение налоговой ставки не удастся, но практика показывает, что суммарные налоговые изъятия из валового дохода предприятий, превышающие 35—40% его величины, нецелесообразны с позиций поддержания интереса предприятий к наращиванию производства. Однако во многих государствах ставки налогов значительно выше, и это объясняется действием других факторов, не учитываемых в теоретической модели. Например, в странах, тяготеющих к сильному государственному регулированию, будет преобладать стремление к увеличению бюджета через доходную часть. Налоговые ставки в таких странах высоки. И наоборот, если страна тяготеет к либеральному рыночному устройству, к минимальному государственному вмешательству в экономику, налоговые ставки будут ниже. Кроме того, стремление иметь социально ориентированную экономику и направлять значительную часть бюджетных ассигнований на социальную помощь не позволяет сильно снижать налоговые ставки во избежание недостатка бюджетных средств для социальных нужд. Высокие налоговые ставки в российской экономике обусловлены прежде всего бюджетным дефицитом, нехваткой государственных средств для осуществления социально-экономических программ и слабой надеждой на то, что снижение налоговых ставок приведет к росту производства и подъему экономики.

Налоговые льготы как элемент регулирования экономики должны иметь четко выраженную функциональную, социальную, структурную направленность.

Вся сумма налогов с населения называется *налоговым бременем*. Количественно уровень налогового бремени можно представить отношением суммы налогов на душу населения к платежеспособности:

$$K_n = \frac{\sum H_x}{ПН},$$

где K_n — коэффициент, или уровень, налогового бремени; H_x — средняя сумма налогов на душу населения; $ПН$ — платежеспособность населения.

Международной организацией ЮНЕСКО рекомендуется другой метод сравнительного сопоставления уровня налогового бремени по доле налогов в ВВП:

$$K_n = \frac{\sum H}{\sum ВВП},$$

где K_n — уровень налогового бремени; H — сумма налогов; $ВВП$ — валовой внутренний продукт.

Налоговая система любого государства по своей сути динамична, что связано с изменением экономической конъюнктуры, целей и задач экономического развития.

3. Бюджетно-налоговая политика государства

Бюджетно-налоговая политика — это совокупность мер правительства по регулированию государственных расходов и налогообложения, направленных на обеспечение полной занятости и производство равновесного ВНП.

Бюджетно-налоговая политика является частью финансовой политики — совокупности финансовых мероприятий, осуществляемых правительственными органами через звенья и элементы финансовой системы. Финансовая политика включает фискальную (в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов с целью воздействовать на экономику), бюджетную (в области регулирования бюджета) политику и финансовые программы (рис. 15.4).

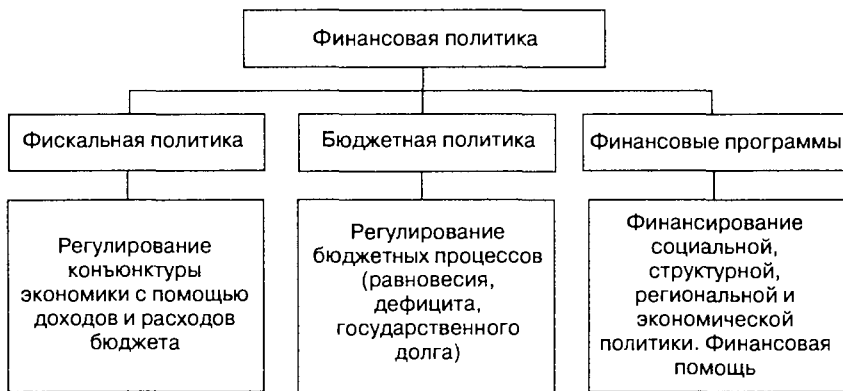


Рис. 15.4. Структурные элементы финансовой политики

Теоретические истоки современных западных концепций финансовой политики следует искать в работах западных экономистов XIX — начала XX в. Их развитие связано с общими законами движения рыночной экономики и отражает принципиальные изменения в хозяйственном развитии западных государств. До конца 20-х годов в основе финансовой политики этих государств лежали концепции неоклассической школы. Их основным направлением являлось невмешательство государства в экономику, сохранение свободной конкуренции, использование рыночного механизма как главного регулятора хозяйственных процессов. Экономическая действительность конца 20—начала 30-х годов заставила пересмотреть этот курс как переставший отвечать реальным требованиям жизни.

Под влиянием развития государственно-монополистического капитализма в 30 — 60-е годы в основу финансовой политики были положены кейнсианские и неокейнсианские доктрины.

Экономическая наука выделяет цели (рис. 15.5) и типы фискальной политики (рис. 15.6).

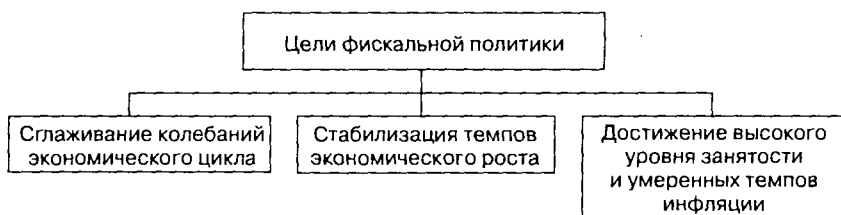


Рис. 15.5. Цели фискальной политики

И дискреционная, и автоматическая фискальная политика играют важную роль в стабилизационных мероприятиях государства, однако ни та, ни другая не являются панацеей от всех экономических бед. Что касается автоматической политики, то присущие ей встроенные стабилизаторы могут лишь ограничить размах и глубину колебаний экономического цикла, но полностью устранить эти колебания они не в состоянии.

Еще больше проблем возникает при проведении дискреционной фискальной политики. К ним можно отнести:

- наличие временного лага между принятием решений и их воздействием на экономику;
- административные задержки;



Рис. 15.6. Типы, виды и инструменты фискальной политики

• пристрастие к стимулирующим мерам (сокращение налогов — популярное в политическом плане мероприятие, а вот увеличение налогов может стоить парламентариям карьеры).

Тем не менее максимально разумное применение инструментов и автоматической, и дискреционной политики может существенно влиять на динамику общественного производства и занятости, снижение темпов инфляции и решение других экономических проблем.

Основной рычаг фискальной политики государства — изменение налоговых ставок в соответствии с целями правительства. Влияние налогов на объем ВВП осуществляется через механизм налогового мультипликатора. Вторая составляющая фискальной политики — изменение государственных расходов. Государственные расходы оказывают на совокупный спрос влияние, аналогичное инвестициям, и, подобно

инвестициям, обладают мультипликационным эффектом (см. подробнее гл. 14).

В основе бюджетной политики государства могут лежать различные концепции: концепция ежегодно балансируемого бюджета; концепция балансирования бюджета в ходе экономического цикла; концепция функциональных финансов.

Налоговый мультипликатор

Как известно, существуют так называемые мультипликационные эффекты в экономике. Суть эффекта мультипликатора — множителя в рыночной экономике состоит в увеличении инвестиций или расходов и приводит к увеличению национального дохода, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций или расходов.

Напомним, что мультипликатор Кейнса $K_K = \frac{1}{1 - MPC}$ показывает, насколько возрастает равновесный уровень дохода в результате роста государственных и других автономных (т.е. независимых от величины дохода Y) расходов на единицу.

С учетом налогообложения дохода Y модель мультипликатора примет следующий вид:

$$K = \frac{1}{1 - MPC(1 - t)},$$

где MPC — предельная склонность к потреблению; t — предельная налоговая ставка.

Подобно инвестициям и государственным расходам, налоги также приводят к возникновению мультипликационного эффекта. Мультипликативное воздействие на равновесный уровень оказывает и изменение налогов ΔT (рис. 15.7).

Если налоговые отчисления снижаются на ΔT , то располагаемый доход Y_d ($Y_d = Y - T$) возрастает на величину ΔT . Потребительские расходы соответственно увеличиваются на $\Delta T \cdot MPC$, что сдвигает вверх кривую планируемых расходов и увеличивает равновесный объем производства Y_1 до Y_2 :

$$\Delta Y = -\Delta T \cdot \frac{MPC}{1 - MPC}.$$

Выражение $\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-MPC}{1 - MPC}$ и есть мультипликатор налогов.

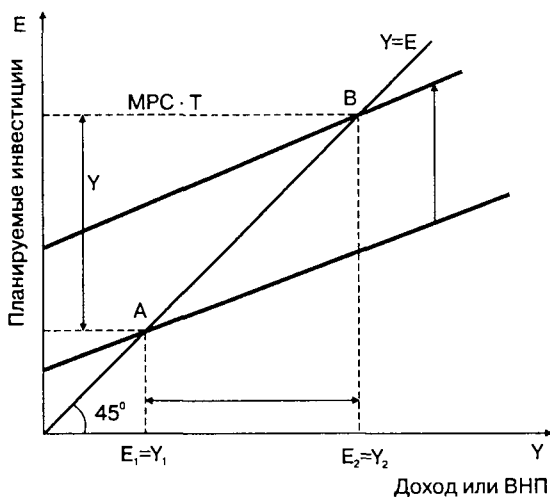


Рис. 15.7. Мультипликативное влияние изменения налогов на равновесный уровень дохода

Чистые налоговые поступления представляют собой разность между величиной общих налоговых поступлений в госбюджет и суммой выплаченных правительством трансфертов.

Налоговая функция имеет вид

$$T = T_a + t \cdot Y,$$

где T_a — автономные налоги, не зависящие от величины дохода Y (например, налоги на недвижимость, наследство и т.д.); t — предельная налоговая ставка.

Налоговый мультипликатор оказывает гораздо меньшее воздействие на уменьшение совокупного спроса, чем мультипликатор государственных расходов на его увеличение. Рост налогов ведет к сокращению ВНП, а снижение налогов — к его росту. При этом следует учитывать временные лаги между изменением налогов и изменением национального дохода, которые могут составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Снижение налогов для потребителей означает рост их доходов и соответственно рост их расходов, что выражается в росте спроса на потребительские товары. Снижение налогов для фирм ведет к росту доходов предпринимателей, что стимулирует их расходы на новые инвестиции и вызывает рост спроса на инвестиционные товары.

Мультипликативный эффект от снижения налогов слабее, чем от увеличения государственных расходов, что алгебраически выражается в превышении мультипликатора расходов над налоговым мультипликатором на единицу. Это следствие более сильного воздействия госрасходов на величины дохода и потребления (по сравнению с изменением налогов). Данное различие является определяющим при выборе инструментов фискальной политики. Если она нацелена на расширение государственного сектора экономики, то для преодоления циклического спада увеличиваются госрасходы (что дает сильный стимулирующий эффект), а для сдерживания инфляционного подъема увеличиваются налоги (что является относительно мягкой ограничительной мерой).

В случае, когда государственные расходы и налоговые отчисления возрастают на одну и ту же величину, равновесный объем производства возрастает на ту же величину. При этом мультипликатор сбалансированного бюджета всегда равен единице.

Итак, в данной главе было рассмотрено автономное влияние бюджетно-налоговой политики на макроэкономику в целом, но в реальной действительности мероприятия в области бюджетно-налоговой политики находятся во взаимодействии с монетарной, денежно-кредитной политикой.

Выводы

1. Государственные или правительственные расходы объективно необходимы для развития современного общества. Они представляют собой расходы на содержание института государства, а также государственные закупки товаров и услуг. Превышение разумных пределов государственных расходов ведет к финансовой нестабильности макроэкономики, чрезмерному бюджетному дефициту.

2. Государственный бюджет — годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия (доходов). Важнейшие функции госбюджета — распределительная и контрольная. Он занимает центральное место в системе государственных финансов.

3. Финансы — это система сложившихся в обществе отношений по формированию и использованию фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения. Понятие «финансы» включает государственные финансы (государственный бюджет + внебюджетные фонды), финансы предприятий и корпораций и финансы населения. От финансов следует отличать финансовую систему (совокупность многочисленных институтов государственных и частных финансов, различных сфер и звеньев).

4. Превышение бюджетных расходов над бюджетными доходами ведет к образованию бюджетного дефицита, который по международным стандартам не должен превышать 5% ВВП. Покрывается он внутренними и внешними го-

сударственными займами и дополнительной эмиссией денег, которые оказывают негативное воздействие на экономику страны.

5. Государственный долг — неизбежное порождение дефицита бюджета. Критическим моментом, угрожающим стабильности экономики и нормальному денежному обращению, считается ситуация, когда задолженность превышает величину годового ВВП более чем в 2,5 раза. Различают внутренний и внешний долги государства.

6. Главной статьей бюджетных доходов являются налоги. Налог — это принудительно взимаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Налоги выполняют три основные функции: фискальную, экономическую (распределительную) и социальную. Виды налогов: прямые и косвенные; реальные и личные; фиксированные (твердые), прогрессивные, пропорциональные и регрессивные; условно постоянные и условно переменные; федеральные и местные; общие и специальные.

7. От налогов следует отличать налоговую систему — совокупность взимаемых в государстве налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также форм и методов их построения. Важнейшие принципы построения налоговой системы: нейтральность, справедливость, простота, учет возможностей налогоплательщика, однократность изъятия налогов, обязательность, гибкость и др. Налоговая система использует налоговые ставки и налоговые льготы.

8. Зависимость доходов государства от величины налоговой ставки показывает кривая А. Лаффера. Практика показывает, что оптимальное значение налоговой ставки не должно превышать суммарные налоговые изъятия из валового дохода предприятия 35—40% его величины, иначе падает интерес предприятий к наращиванию производства. Уровень налогового бремени характеризуется коэффициентом налогового бремени (отношение суммы налогов на душу населения к его платежеспособности или как отношение суммы налогов к ВВП).

9. Бюджетно-налоговая политика — это совокупность мер правительства по регулированию государственных расходов и налогообложения, направленных на обеспечение полной занятости и производство равновесного ВВП. Она является частью финансовой политики — совокупности финансовых мероприятий, осуществляемых правительственными органами через звенья и элементы финансовой системы. Финансовая политика включает фискальную (в области налогообложения и регулирования структуры государственных расходов), бюджетную (в области регулирования бюджета) политику и финансовые программы. Следует различать дискреционную и автоматическую фискальную политику.

10. Влияние налогов на объем ВВП осуществляется через механизм налогового мультипликатора, математическое выражение которого $\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{-MPC}{1 - MPC}$,

где ΔY — прирост дохода; ΔT — прирост налогов; MPC — предельная склонность к потреблению.

Налоговый мультипликатор оказывает гораздо меньшее воздействие на уменьшение совокупного спроса, чем мультипликатор государственных расходов на его увеличение.

Термины и понятия

Государственные расходы

Государственный бюджет

Функции бюджета

Финансы

Финансовая система

Внебюджетные фонды

Бюджетные расходы и доходы

Структура бюджета

Бюджетный дефицит

Государственный долг: внешний и внутренний

Сеньораж

Налоги

Виды налогов: прямые и косвенные; реальные и личные; фиксированные, прогрессивные, пропорциональные, регрессивные, условно постоянные, условно переменные; федеральные и местные, общие и специальные

Функции налогов: фискальная, экономическая и социальная

Налоговая система

Принципы построения налоговой системы

Налоговые ставки

Налоговые льготы

Кривая А. Лаффера

Коэффициент налогового бремени

Бюджетно-налоговая политика

Финансовая политика

Фискальная политика и ее типы: дискреционная и автоматическая

Налоговый мультипликатор

Вопросы для самопроверки

1. Что такое государственный бюджет? Охарактеризуйте его структуру. Из каких статей состоят доходная и расходная части бюджета?

2. Почему государство прибегает к займам и дополнительной эмиссии денег, каковы их последствия?

3. Перечислите основные налоги. Какое воздействие оказывают налоги на экономику страны?

4. Какие функции бюджета, налогов вы знаете?

5. Что такое налоговая ставка и налоговые льготы? В каких случаях (кому и в каких целях) предоставляются налоговые льготы?

6. Что вы можете сказать о финансах и финансовой системе?

7. В чем суть бюджетно-налоговой политики, чем она отличается от финансовой, фискальной, налоговой политики?

8. Охарактеризуйте налоговый мультипликатор, какую зависимость он раскрывает?
9. Охарактеризуйте кривую А. Лаффера. Постройте график кривой Лаффера.
10. Дефицит государственного бюджета — это:
- а) превышение доходов государства над его расходами;
 - б) увеличение расходов государства;
 - в) превышение расходов государства над его доходами;
 - г) уменьшение налоговых поступлений в бюджет.
11. Фискальная политика — это:
- а) налоговая политика;
 - б) финансово-бюджетная политика;
 - в) кредитная политика;
 - г) все ответы неверны.
12. Взаимосвязь между ставкой налогов и величиной налоговых поступлений в госбюджет отражается:
- а) кривой Филлипса;
 - б) кривой Оукена;
 - в) кривой Лаффера;
 - г) кривой Лоренца.

Глава 16. Деньги и денежный рынок. Денежно-кредитная политика

Как гласит одна древнеримская максима, «лишь деньги приводят все в нашем мире в движение». Эта мысль, может быть, и не бесспорна, но тем не менее вряд ли кто-нибудь будет отрицать значение денег для экономики. Деньги — это неотъемлемая часть нашей повседневной жизни, один из важнейших факторов, определяющих не только благополучие отдельного человека или семьи, но и здоровье и процветание любой экономической системы.

1. Деньги и их сущность

Самый простой ответ на вопрос, что такое деньги, будет таким: деньги — это все то, что обычно принимается в обмен на товары и услуги.

Действительно, в далеком прошлом многие вещи использовались как деньги: ракушки, слоновая кость, соль, меха и др. Но такой ответ — не научный.

Существуют разные научные концепции возникновения и сущности денег: рационалистическая и эволюционная.

Рационалистическая концепция объясняет происхождение денег как результат соглашения между людьми, убедившимися в том, что для передвижения стоимостей в обмене товаров необходимы специальные инструменты. Эта идея о деньгах как договоре безраздельно господствовала вплоть до конца XVIII в. Субъективно-психологический подход к происхождению денег присутствует во взглядах и многих современных экономистов.

Так, Пол Самуэльсон определяет деньги как искусственную социальную условность. Американский экономист Дж.К. Гэлбрейт считает, что «закрепление денежных функций за благородными металлами и другими предметами — продукт соглашения между людьми».

|| *Деньги* — это продукт соглашения между людьми.

Согласно эволюционной концепции происхождения денег история их возникновения есть результат развития общественного разделе-

ния труда, обмена, товарного производств. Исследовав исторический процесс развития обмена и форм стоимости, можно понять, как из общей массы товаров выделился один товар, который выполняет роль денег и специальное назначение которого — выполнение роли всеобщего эквивалента.

Деньги — это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Всеобщий эквивалент означает способность товара обмениваться на любой другой товар.

Для современной экономической науки характерен подход, согласно которому сущность денег выводится из их функций. Этот тезис сформулировал английский экономист Дж. Хикс:

Деньги — это то, что используется как деньги.

Сущность денег раскрывается в их *функциях*, особую роль среди которых играют две основные, фундаментальные:

- а) меры стоимости (соизмерения товаров);
- б) средства обращения.

Теоретически для становления и бытия деньгам необходимо и достаточно этих двух функций, ибо они характеризуют деньги как выражение (соизмерение) стоимости и как средство реализации, сбыта товаров. Остальные функции денег — средств накопления и средств платежа — являются производными от основных и появились лишь как результат исторического развития товарного обращения вообще и денег в частности.

Функция денег как *меры стоимости* — это выражение способности денег соизмерять стоимость всех товаров. Изначально для выполнения этой функции деньги, как особый товар, должны были обладать собственной стоимостью. Исторически эту функцию стало выполнять золото. Для выражения стоимости товаров нет необходимости иметь наличные деньги. Выражение стоимости в деньгах носит идеальный характер, т.е. функцию меры стоимости могут выполнять мысленно представляемые идеальные деньги.

Выражение стоимости товаров деньгами предполагает не только качественную, но и количественную определенность: данное количество товара равно определенному количеству золота. С необходимостью количественного соизмерения стоимости товаров и золота связана техническая функция денег — *масштаб цен*.

Масштаб цен — это фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве денежной единицы.

Деньги как *средство обращения* выступают посредниками в обмене товаров. Внутренне единый акт товарного обмена ($T-T$) распадается на два внешне самостоятельных акта: продажа ($T-D$) и купля ($D-T$). Эти акты разделены во времени и пространстве, что обуславливает возможность самостоятельного движения денег и товаров. Здесь заложена возможность разрыва купли и продажи. Собственник товара, продав его, не обязан сразу же покупать другой товар. Получив за свой товар деньги, он может их придержать у себя, купить товар в другом месте. Но если товаропроизводитель не купит товар, значит, собственник последнего не сможет его реализовать.

Обособление двух дополняющих друг друга актов товарного обращения включает в себе формальную возможность экономических кризисов, ведет к дальнейшему углублению противоречий товарного производства.

С функцией денег как средства обращения связаны *формы денег*. К ним относятся: монеты, бумажные деньги. Монета — это слиток металла особой формы, веса, пробы. Достоинства монет удостоверены государством.

Функцию средства обращения, в отличие от функции меры стоимости, могут выполнять и неполноценные деньги, символы, знаки полноценных денег. Это обусловлено природой денег как средства обращения. Деньги выполняют функцию средства обращения мимолетно, находятся в непрерывном движении. Металлические деньги стираются, теряют в весе. Реальное содержание монеты отличается от номинального. Деньги становятся неполноценными. К неполноценным деньгам относятся также серебряные, медные деньги.

В качестве форм денег, связанных с функцией денег как средства обращения, выступают бумажные деньги. Это представители золота, замещающие его в обращении. Бумажные деньги не имеют собственной стоимости, они являются знаками золота, вводятся государственной властью, которая придает им принудительный курс.

Бумажные деньги будут обращаться по стоимости замещаемых ими золотых денег в том случае, если их выпущено столько, сколько необходимо золотых денег в соответствии с законом обращения денег.

Если выпуск бумажных денег превышает потребности товарооборота в золотых деньгах, они обесцениваются. Имеет место рост цен. Все это характеризует инфляцию.

Следовательно, большое значение имеет проблема необходимого для обращения количества денег. основоположниками так называемой количественной теории денег были Ш. Монтескье, Дж. Локк и Д. Юм. Однако эволюция денег обусловила и новый подход к определению количества денег в обращении, что нашло свое отражение в неоклассической теории количества денег (А. Маршалл, И. Фишер).

Согласно этой теории определяется зависимость уровня цен от денежной массы, которая выражается формулой:

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

где M — масса денежных единиц; V — скорость обращения денег; P — цена товара; Q — количество товаров, представленных на рынке.

Преобразуя указанную формулу, можно определить:

- 1) формулу товарных цен $P = MV/Q$;
- 2) количество денег, необходимых для обращения Q товаров:

$$M = \frac{PQ}{V}.$$

Уравнение, выражающее количественную зависимость между суммой товарных цен и массой обращающихся денег, объясняет явление инфляции как обесценение денег, сопровождаемое повышением цен товаров.

С проблемой количества денег, необходимых для обращения, неоклассическая школа неразрывно связывает вопрос о стоимости и сущности денег. Так как в настоящее время деньги «декретируются» правительством, центральным (или в США федеральным резервным) банком, деньги определяются как декретное средство.

Центральный банк должен ограничивать предложение денег и тем самым делать их доступность ограниченной. Если деньги перестанут обладать свойством относительной редкости, то ценность их будет падать, пока не исчезнет совсем.

Выполнение деньгами функций меры стоимости и средства обращения свидетельствует о том, что они являются абсолютным выражением богатства и наиболее ликвидны (быстро реализуемы). Отсюда — наиболее распространенное в мировой экономической литературе определение денег как абсолютно ликвидного средства обмена. Это свойство денег постепенно, по мере развития товарно-денежных отношений, порождает функцию *средства накопления*.

Раздвоение кругооборота $T-D-T$ на два самостоятельных акта ($T-D$ и $D-T$) создает возможность и необходимость накопления денег. В процессе обращения товаров у товаропроизводителя возникает стремление удержать у себя результат продажи товаров $T-D$, эту золотую куколку, способную перевоплощаться в любое время в любого представителя товарного мира.

Если за продажей товара не следует покупка, то у продавца остается в руках стоимость проданного товара в виде денег. Деньги сохраняются в виде сокровища, а продавец товаров становится собирателем сокровищ.

Чтобы удержать у себя золото как деньги или как элемент сокровищ, надо изъять их из обращения.

Собиратель сокровищ стремится побольше продавать и поменьше покупать.

Формы сокровищ:

- а) накопление золотых слитков, монет;
- б) накопление эстетической формы — предметов роскоши из золота или серебра.

Функцию сокровища выполняет золото. Золото — важнейший компонент официальных резервов стран с развитой рыночной экономикой. В частной тезаврации находится 25 тыс. т золота. Объем обоих видов сокровищ составляет свыше 60 тыс. т, что равно добыче золота в развитых странах более чем за полвека. Кроме того, в форме эстетического сокровища (ювелирных изделий) хранится примерно 13 тыс. т.

Деньги как *средство платежа* функционируют в сфере товарного обращения при продаже товаров в кредит и вне сферы товарного обращения:

- при выплате заработной платы;
- при выплате всякого рода финансовых обязательств (займы, налоги и т.д.).

Из функции денег как средства платежа возникают *кредитные деньги* — векселя, банкноты, чеки.

Простейший вид кредитных денег — вексель.

Вексель — письменное долговое обязательство строго установленной формы, дающее его владельцу (векселедержателю) беспорное право по истечении срока требовать с должника обозначенную денежную сумму.

Вексель находится в товарном обороте и выполняет роль денег.

Банкноты (банковские билеты) появляются в результате замены частных векселей векселями банков.

Банкнота есть не что иное как вексель на банкира, по которому предъявитель во всякое время может получить деньги и которым банкир замещает частные векселя.

Отличия бумажных денег от банкнот:

1) бумажные деньги выполняют функцию средства обращения, банкнота — функцию средства платежа;

2) бумажные деньги выпускаются государством и для нужд государства, банкнота — центральным эмиссионным банком для нужд товарного обращения;

3) бумажные деньги не обеспечены золотом, банкнота имеет обеспечение золотом и другими ценностями, частными векселями, инвальной, находящимися в распоряжении банка.

Орудие кредитных операций — чек, документ, содержащий безусловный приказ владельца текущего счета банку о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю.

Итак, в качестве средства платежа выступают реальные деньги: золото, монеты, бумажные деньги, кредитные деньги (вексель, банкнота, чек).

Выполнение рассмотренных функций денег в экономическом обороте между различными странами делает их мировыми деньгами.

Изучение происхождения, сущности и функций денег — важнейшее условие для понимания внутреннего механизма современной эволюции денег и их эффективного использования в рыночной экономике.

В современных условиях деньгами служат не золотые, а кредитно-бумажные деньги. Почему это произошло? Золото и в современных условиях не утратило способность выполнять функцию меры стоимости, ибо оно не утратило свои свойства.

Эволюция функции денег как меры стоимости связана с процессом *демонетизации золота*. В условиях высокоразвитой товарной формы процесс ценообразования полностью отрывается от своей золотой основы и осуществляется кредитными деньгами, не имеющими собственной внутренней стоимости. Этот процесс связан с отменой обратимости бумажных денег в золото. Доказательства этому:

1) цена золота формируется под влиянием спекулятивного спроса и превышает цену производства. Это, по образному выражению П. Самуэльсона, настоящий «рынок сумасшедших»;

2) движение цены золота обособлено от изменения покупательной способности конвертируемых валют, в том числе доллара;

3) изменение товарных цен не соответствует изменению цены золота.

Вытеснение золота кредитными деньгами получило свое дальнейшее развитие в сравнительно новом явлении — процессе устранения из оборота значительной части носителей денежных функций (банкнот, чеков и т.п.) путем использования кредитных карточек.

Кредитная карточка объединяет в себе платежно-расчетную и кредитную функции. Она является своеобразным именованным заменителем чека и выполняет функцию денег как средства платежа.

Впервые кредитные карточки (тогда они именовались «долговыми») появились в США в 1915 г. и были выпущены фирмой «Дайнерс клуб».

Следующим этапом стал выпуск дебет-карточек, которые получили широкое распространение благодаря системе автоматической выдачи наличных. Это — система расчетов с помощью ЭВМ, получившая название «электронные деньги». Возможность перехода от бумажных носителей информации в денежной сфере к электронным импульсам открывается в связи с внедрением в сферу производства и обращения электронно-вычислительного оборудования.

Система электронных денег включает в себя ряд элементов: автоматизированную расчетную палату, систему автоматизированного кассира и систему терминалов, установленных в пунктах покупки товаров или оказания услуг. Автоматизированная расчетная палата представляет собой сеть банков, связанных единым вычислительным центром. Автоматизированный кассир позволяет проводить ряд денежных операций: получение денег с банковского счета, прием вкладов, платежи.

2. Денежный рынок: спрос и предложение денег, равновесие и денежный мультипликатор

Денежный рынок — это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента.

На денежном рынке деньги «не продаются» и «не покупаются» подобно другим товарам. В этом специфика денежного рынка. При сдел-

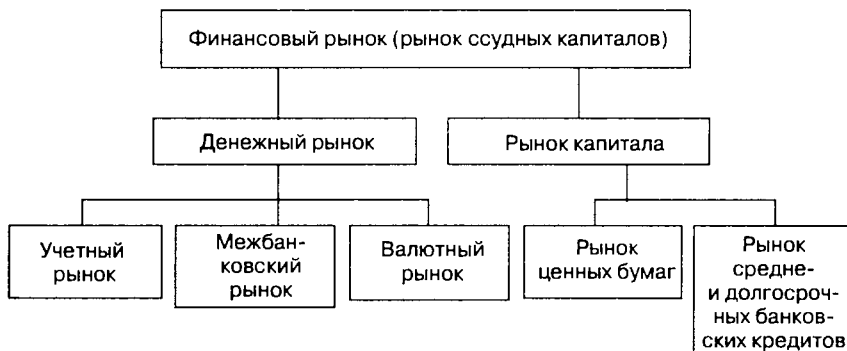


Рис. 16.1. Структура финансового рынка

ках на денежном рынке деньги обмениваются на другие ликвидные (быстро реализуемые) средства по альтернативной стоимости, измеренной в единицах номинальной нормы процента. Таким образом, уровень процентной ставки выступает как бы «ценой» денег.

Денежный рынок — это часть финансового рынка.

Финансовый рынок разделяется на денежный рынок и рынок капиталов. Под денежным рынком понимается рынок краткосрочных кредитных операций (до одного года). В свою очередь, денежный рынок подразделяется обычно на учетный, межбанковский и валютный рынки (рис. 16.1).

К *учетному* рынку относят тот, на котором основными инструментами являются казначейские и коммерческие векселя, другие виды краткосрочных обязательств (ценные бумаги).

Межбанковский рынок — часть рынка ссудных капиталов, где временно свободные денежные ресурсы кредитных учреждений привлекаются и размещаются банками между собой, преимущественно в форме межбанковских депозитов на короткие сроки.

Валютные рынки обслуживают международный платежный оборот, связанный с оплатой денежных обязательств юридических и физических лиц разных стран. Здесь происходит купля и продажа валют на основе спроса и предложения (в силу отсутствия общепринятого для всех стран платежного средства).

Рынок капитала охватывает средне- и долгосрочные кредиты, а также акции и облигации. Он подразделяется на рынок ценных бумаг (средне- и долгосрочных) и рынок средне- и долгосрочных банковских

кредитов. В отличие от денежного рынка, где реализуются высоко ликвидные средства для удовлетворения краткосрочных потребностей, на рынке капиталов удовлетворяются долгосрочные потребности в финансовых ресурсах.

Финансовый рынок можно рассматривать и как совокупность *первичного* и *вторичного* рынков, а также делить на *национальный* и *международный*. Первичный рынок возникает в момент эмиссии ценных бумаг, на нем мобилизуются финансовые ресурсы. На вторичном рынке эти ресурсы перераспределяются, и даже не один раз. В свою очередь, вторичный рынок подразделяется на биржевой и небиржевой. На последнем происходит купля-продажа ценных бумаг, по каким-либо причинам не котирующихся на бирже (например, через банки).

Функционирование механизма денежного рынка (важнейшими элементами которого являются спрос и предложение денег) находится под влиянием общего состояния экономики, что проявляется в состоянии денежной системы.

Денежная система — это исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная форма организации денежного обращения.

В зависимости от вида обращающихся денег выделяются два типа систем денежного обращения:

- металлические деньги, когда обращаются полноценные золотые и серебряные монеты, а кредитные деньги свободно обмениваются на денежные слитки или монеты;
- кредитные и бумажные деньги, когда золото вытеснено из обращения, и поэтому кредитные и бумажные деньги не обмениваются на золото.

Современное денежное обращение представляет собой совокупность денежных средств в безналичной и наличной формах.

Спрос на деньги

Спрос на деньги определяется величиной денежных средств, которые хозяйственные агенты хотят использовать как платежные средства.

Спрос на деньги не тождествен спросу на денежный доход. Он показывает, какую часть своего дохода экономические субъекты предпочитают хранить в наиболее ликвидной форме — виде наличных денег (денежной кассы). Спрос на деньги представляет собой спрос на запас

денег, измеренный в определенный момент времени. Спрос на деньги формируется во всех секторах экономики.

В экономической литературе выделились две основные концепции спроса на деньги: неоклассическая (монетаристская) и кейнсианская.

Монетаристская теория спроса на деньги основывается на неоклассических традициях и унаследовала основные постулаты количественной теории денег, возникшей еще в XVIII в. и безраздельно господствовавшей в экономической науке до 30—40-х годов.

Основной постулат количественной теории заключается в следующем: абсолютный уровень цен определяется предложением номинальных денежных остатков. Иными словами — чем больше предложение денег, тем выше уровень цен, и наоборот.

Современная трактовка количественной теории основана на понятии скорости обращения денег в движении доходов, которая определяется как

$$V = \frac{P \cdot Y}{M},$$

где M — количество денег в обращении; V — скорость обращения денег; P — абсолютный уровень цен; Y — реальный объем производства.

Если преобразовать формулу этого уравнения следующим образом: $M = \frac{P \cdot Y}{V}$, то мы увидим, что количество денег, находящихся в обращении, равно отношению номинального дохода к скорости обращения денег. Если заменить M в левой части уравнения на параметр M_d — величину спроса на деньги, то получим $M_d = \frac{P \cdot Y}{V}$. Из этого уравнения

следует, что величина спроса на деньги зависит от следующих факторов:

- абсолютного уровня цен. При прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги, и наоборот;
- уровня реального объема производства. По мере его роста повышаются и реальные доходы населения, а значит, людям потребуется больше денег, так как наличие более высоких реальных доходов подразумевает и рост объема сделок;
- скорости обращения денег. Соответственно все факторы, влияющие на скорость обращения денег, будут влиять и на спрос на деньги.

Кейнсианская теория спроса на деньги

Дж. М. Кейнс рассматривал деньги как один из типов богатства и считал, что та часть активов, которую население и фирмы желают хранить в форме денег, зависит от того, насколько высоко они ценят свойство ликвидности. Кейнс назвал свою теорию спроса на деньги теорией предпочтения ликвидности.

Как считал Кейнс, три причины побуждают людей хранить часть их богатств в форме денег:

1) для использования денег в качестве средств платежа (*транзакционный мотив* хранения денег);

2) для обеспечения в будущем возможности распорядиться определенной частью своих ресурсов в форме наличных денег (*мотив предосторожности*);

3) *спекулятивный мотив* — мотив хранения денег, возникающий из желания избежать потерь капитала, вызываемых хранением активов в форме облигаций в периоды ожидаемого повышения норм ссудного процента.

Именно этот мотив формирует обратную связь между величиной спроса на деньги и нормой процента.

Современная теория спроса на деньги отличается от теоретической модели Дж. Кейнса следующими особенностями:

1. Она рассматривает более широкий диапазон активов, помимо беспроцентного хранения денег и долгосрочных облигаций. Вкладчики могут обладать портфелями как с приносящими процент формами денег, так и с беспроцентными формами денег. Помимо этого они должны обладать иными видами ликвидных активов: средствами на сберегательных и срочных счетах, краткосрочными ценными бумагами, облигациями и акциями корпораций и т.п.

2. Современная теория отвергает разделение спроса на деньги на основании транзакционных, спекулятивных мотивов и мотива предосторожности. Процентная ставка проявляется как спрос на деньги, но лишь вследствие того, что норма процента представляет собой альтернативную стоимость хранения денег.

3. Современная теория рассматривает богатство как основной фактор спроса на деньги.

4. Современная теория включает в себя и другие условия, влияющие на желание населения и фирм предпочесть ликвидный актив, например, изменения в ожиданиях: при пессимистическом прогнозе на будущую конъюнктуру величина спроса на деньги упадет.

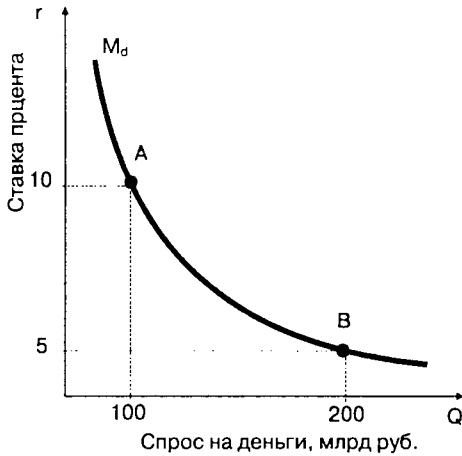


Рис. 16.2. Кривая спроса на деньги

5. Современная теория учитывает наличие инфляции и четко разграничивает такие понятия, как реальный и номинальный доход, реальная и номинальная ставка процента, реальные и номинальные величины денежной массы.

Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Эта зависимость отражается кривой спроса на деньги (M_d) (рис. 16.2).

Кривая общего спроса на деньги (M_d) обозначает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

По вертикали откладываются ставки процента, по горизонтали — спрос на деньги. В точке *A* процентная ставка равна 10 ед., а спрос на деньги 100 ед., в точке *B* процентная ставка уменьшилась до 5 ед., спрос на деньги возрос до 200 ед.

Предложение денег и денежный мультипликатор

Под *предложением денег* обычно понимают денежную массу в обращении, т.е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент.

Предложение денег в экономике регулируется в основном центральным банком, а также в определенных случаях в незначительной мере зависит и от поведения населения и от поведения крупных коммерческих финансовых структур.

Многообразие денежных средств, функционирующих в современной экономике, порождает проблему измерения денежной массы.

Денежная масса — совокупность всех денежных средств, находящихся в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве.

В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами. Особое место в структуре денежной массы занимают так называемые квазиденьги (от лат. как будто, почти), т.е. денежные средства на срочных счетах, сберегательных вкладах, в депозитных сертификатах, в акциях инвестиционных фондов, которые вкладывают средства только в краткосрочные денежные обязательства.

Совокупность наличных денег (металлические деньги и банкноты) и денег безналичных расчетов в центральном банке (бессрочные вклады) составляют деньги центрального банка. Их называют также монетарной или денежной базой, так как они определяют суммарную денежную массу в народном хозяйстве.

Для характеристики денежного предложения применяются различные обобщающие показатели, или так называемые *денежные агрегаты*. К ним обычно относятся следующие:

1. Агрегат $M1$ — «деньги для сделок» — это показатель, предназначенный для измерения объема фактических средств обращения. Он включает наличные деньги (банкноты и разменные монеты) и банковские деньги.

2. Агрегаты $M2$ и $M3$ включают, кроме $M1$, денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты. Эти средства не являются деньгами, поскольку их невозможно непосредственно использовать для сделок купли-продажи, а их изъятие подчинено определенным условиям, однако они сходны с деньгами в двух отношениях: с одной стороны, они могут быть в короткие сроки выброшены на рынок товаров и услуг, с другой — позволяют осуществлять накопление денег. Не случайно их называют «почти деньгами».

3. Наиболее полные агрегаты денежного предложения — L и D ; L наряду с $M3$ включает прочие ликвидные (легкорезализуемые) активы, такие как краткосрочные государственные ценные бумаги. Они называются ликвидными, так как без особых трудностей могут быть превращены в наличность. Агрегат D включает как все ликвидные средства, так и закладные, облигации и другие аналогичные кредитные инструменты.

Агрегаты $M3$, L и D более четко отражают тенденции в развитии экономики, чем $M1$: резкие изменения в этих агрегатах часто сигнализируют об аналогичных изменениях в ВВП. Так, быстрый рост денежной массы и кредита сопровождается периодом подъема, а их сокращение часто сопровождается спадами. Однако большинство экономистов предпочитают использовать агрегат $M1$, так как он включает активы, непосредственно используемые в качестве средства обращения. Мы также в дальнейшем будем понимать под предложением денег агрегат $M1$.

Кривая предложения денег (рис. 16.3) отражает зависимость количества денег в обращении от уровня процентной ставки (при неизменной денежной базе). Различают кратко- и долгосрочную кривую предложения денег. Для агрегата $M1$ краткосрочная кривая предложения денег является вертикальной линией, так как денежный мультипликатор стабилен и не зависит от процентной ставки. Для других агрегатов ($M2$, $M3$) она представлена наклонной линией.

Долгосрочная кривая предложения денег отражает зависимость денежной массы от изменения процентной ставки при изменениях спроса на деньги. Вид кривой предложения денег зависит от тактических целей денежно-кредитной политики, проводимой центральным банком.

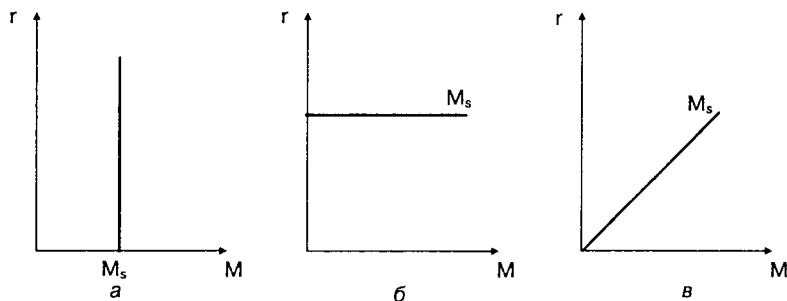


Рис. 16.3. Виды кривых предложения денег:

- а — жесткая монетарная политика;
- б — гибкая монетарная политика;
- в — комбинированная денежная политика

Кривая предложения имеет вертикальный вид тогда, когда центральный банк реализует цель поддержания количества денег на постоянном уровне и уверенно контролирует количество денег в обращении независимо от колебания процентной ставки. Она представлена на графике рис. 16.3, а: по оси абсцисс откладывается величина предложения денег (M_s), а по оси ординат — процентная ставка (r). Такая ситуация характерна для жесткой монетарной политики, направленной на сдерживание инфляции. Для этого используются такие инструменты, как изменение нормы обязательных резервов и операции на открытом рынке.

Кривая предложения денег имеет горизонтальный вид тогда, когда целью монетарной политики является сохранение стабильным номинального размера ссудного процента (рис. 16.3, б). Достигается это путем фиксации учетной ставки центрального банка и привязки к ней ставок коммерческих банков, а также с помощью операций на открытом рынке. Такая политика называется мягкой (гибкой) монетарной политикой. Обычно она используется в тех случаях, когда изменение спроса на деньги вызывается, например, ростом скорости обращения денег. В этом случае удается избежать кризиса неплатежей.

Кривая предложения денег имеет наклонный вид тогда, когда центральный банк допускает определенное увеличение количества денег, находящихся в обращении, и соответственно номинальной ставки процента (рис. 16.3, в). Как правило, это имеет место, когда центральный банк сохраняет постоянной норму обязательных резервов, но не проводит операций на открытом рынке. Данная политика (комбинированная) обычно применяется, когда изменения спроса на деньги обусловлены колебаниями ВВП.

Предложение денег может характеризоваться двумя переменными: номинальным количеством денег в стране или реальным. Последние называют еще реальными кассовыми остатками (M_p). Они характеризуют покупательную способность денег, т.е. отношение номинальной массы денег (M_n) к уровню цен: $M_p = M_n / P$.

|| *Покупательная способность денег* — это количество товаров и ус-
|| луг, которые можно купить на денежную единицу.

При увеличении уровня цен покупательная способность денег снижается, и наоборот. Таким образом, соотношение денежной массы и массы товаров и услуг на рынке определяет покупательную способность денег.

Динамика предложения денег может быть охарактеризована с помощью денежного и других мультипликаторов.

Денежный мультипликатор — это отношение предложения денег к денежной базе.

$$m = \frac{M_s}{MB}; M_s = m \cdot MB,$$

где m — денежный мультипликатор; M_s — предложение денег; MB — денежная база.

Денежная база (деньги повышенной мощности, резервные деньги) — это наличность вне банковской системы, а также резервы коммерческих банков, хранящиеся в центральном банке. Наличность является непосредственной частью предложения денег, тогда как банковские резервы влияют на способность банков создавать новые депозиты, увеличивая предложение денег.

$$MB = C + R,$$

где C — наличность; R — резервы;

$$M_s = C + D,$$

где D — депозиты до востребования.

Денежный мультипликатор показывает, насколько увеличится предложение денег (количество денег в стране) при увеличении денежной базы на единицу.

Кроме денежного мультипликатора, можно использовать депозитный и кредитный мультипликаторы.

Депозитный мультипликатор показывает, насколько максимально могут возрасти депозиты в коммерческих банках при увеличении денежной базы на единицу.

Кредитный мультипликатор показывает, насколько максимально может увеличиться сумма банковских кредитов населению при увеличении денежной базы на единицу.

Равновесие на денежном рынке

Предложение и спрос на деньги определяют в основном объем и конъюнктуру денежного рынка.

Равновесие на денежном рынке устанавливается в процессе взаимодействия спроса на деньги и предложения денег и характеризуется таким состоянием рынка, при котором объем спроса на деньги равен объему предложения денег.

Равновесие на денежном рынке означает равенство количества денег, которое экономические агенты хотят иметь в портфеле своих активов, количеству денег, предлагаемому банковской системой в условиях проведения данной денежно-кредитной политики.

Макроэкономическая модель денежного рынка в представлении неоклассиков основывается на том, что совокупный спрос на деньги — это функция уровня денежного дохода (PY), а предложение денег является экзогенно фиксированной величиной, т.е. устанавливается автономно, независимо от спроса на деньги. Графически эта модель представлена на рис. 16.4.

На рисунке отображена зависимость спроса на деньги M_d от уровня цен (P). Чем выше уровень цен, тем больший спрос предъявляется на деньги. Наклон кривой спроса на деньги зависит от уровня дохода (Y), который фиксирован в условиях полной занятости. Рост доходов вызывает большую эластичность спроса на деньги (чем до повышения доходов), о чем свидетельствует пологое положение кривой спроса.

Кривая предложения денег M_s изображена вертикальной линией, так как эта величина не зависит от уровня цен.

Неоклассическая модель денежного рынка находится в равновесном состоянии в точке пересечения кривых спроса и предложения денег, когда цены устанавливаются на уровне P_o . Если же общий уровень цен снизится до величины P_b , то возникнет избыточное предложение денег, равное $M_s - M_{s1}$. В таком случае деньги начинают обесцениваться и происходит повышение цен, приближающее их к уровню P_o . Таким

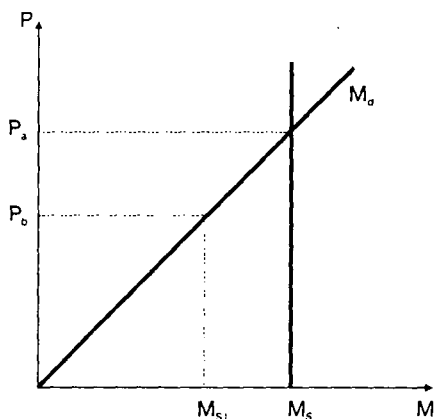


Рис. 16.4. Равновесие на денежном рынке в представлении неоклассиков

образом проявляется тенденция к поддержанию автоматического равновесия на рынке.

В большинстве учебников по экономике процесс установления равновесия на рынке денег описывается графически с помощью типичных кривых спроса и предложения денег (рис. 16.5). Рассмотрим его действие на примере ограничительной денежно-кредитной политики, проводимой центральным банком.

Кривая предложения денег (M_s) имеет форму вертикальной прямой при допущении, что центральный банк, контролирующий денежное предложение, стремится поддержать его на фиксированном уровне независимо от изменений номинальной процентной ставки.

Кривая спроса на деньги имеет отрицательный угол наклона и представлена кривой M_d .

Равновесие находится в точке пересечения кривых спроса и предложения денег — точка E . В данной точке получены равновесные значения M_E (на оси абсцисс) и r_E (на оси ординат), выражающие соответствие количества денег, которое экономические субъекты хотят иметь, количеству денег, предоставляемому банковской системой при равновесной ставке процента. При заданном предложении денег, равном M_E , равновесие достигается при значении процента, равного r_E .

Если процентная ставка поднимется выше равновесного уровня, то произойдет увеличение альтернативной стоимости хранения денег. Спрос на деньги упадет до M_1 (нарушение равновесия в т. A).

Экономическим субъектам (коммерческим банкам, населению) станет выгоднее держать свои денежные средства в альтернативных ак-

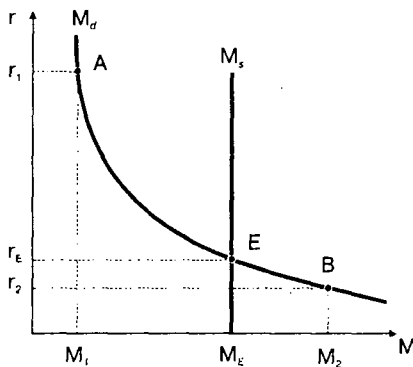


Рис. 16.5. Типичная характеристика равновесия на рынке денег

тивах, и они захотят вкладывать их, например, в покупку государственных облигаций. Возникнет излишек денег, от которых экономические агенты попытаются избавиться. При этом банковская система будет избавляться от излишних денег, скупая государственные ценные бумаги, цены на которые поднимутся. Рыночный механизм в конечном счете приведет к тому, что спрос и предложение денег не установятся на исходном равновесном уровне. При этом процентная ставка снизится с уровня r_1 , до уровня r_E .

Если процентная ставка опустится ниже равновесного уровня (см. нарушение равновесия в т. В) до уровня r , то альтернативная стоимость хранения денег уменьшится, возрастет спрос на деньги, которых будет не хватать. Экономические субъекты для увеличения своих денежных средств начнут продавать свои государственные ценные бумаги, и одновременно начнут закрывать свои срочные депозиты. Коммерческие банки начнут предлагать более высокий процент по срочным вкладам. Избыток на рынке государственных облигаций вызовет понижение их рыночного курса и повышение их доходности. Начнет разворачиваться обратный процесс, который завершится восстановлением равновесия на прежнем уровне при ставке процента r_E .

Нарушение равновесия на денежном рынке может возникнуть и в результате изменений в спросе на деньги (рис. 16.6, а) или предложении денег (рис. 16.6, б).

В первом случае (а) спрос на деньги может увеличиться в результате положительных изменений в национальной экономике: роста номинального национального дохода, изменений в производительных

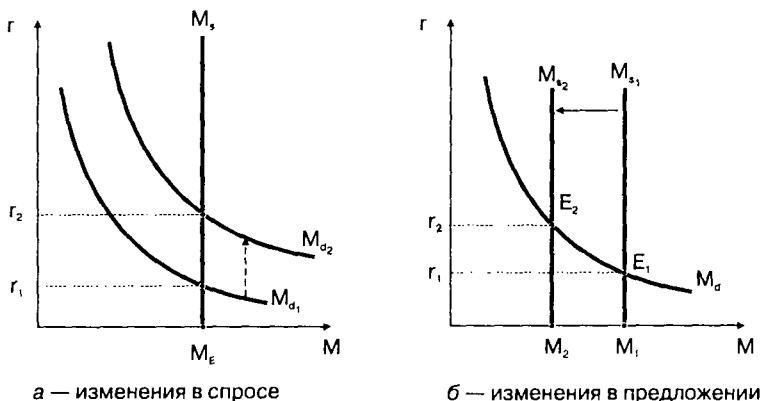


Рис. 16.6. Нарушение равновесия на денежном рынке

силах, ожиданиях, банковском законодательстве и др. Графически это отразится в сдвиге кривой спроса вправо.

У экономических агентов будет изменяться структура портфеля активов в сторону наличных денег. Это приведет к увеличению продаж ценных бумаг и необходимости изыскивать кредитные ресурсы. Поскольку предложение денег ограничено, то реальным результатом этого в краткосрочном периоде будет рост процентных ставок и снижение курса государственных ценных бумаг.

Во втором случае (б) изменения в предложении денег вызовут изменения в равновесии на рынке денег. Если количество денег в обращении уменьшится, то кривая предложения денег переместится из положения M_1 в положение M_2 .

При заданном уровне резервов банки не способны предложить количество денег в размере M_1 , которое желают иметь экономические субъекты при исходной ставке процента. В этой ситуации коммерческие банки будут стремиться пополнить свои резервы за счет продажи государственных ценных бумаг. Они также повысят требования для получения кредита, что приведет к росту процентной ставки. В ответ на это экономические субъекты начнут большее предпочтение отдавать не деньгам, а другим более доходным активам. В конечном счете произойдет сдвиг кривой предложения и установится новое равновесие в точке E_2 на пересечении кривых M_d и M_2 , которому будет соответствовать новое равновесное количество денег (M_2) и новая равновесная ставка процента (r_2). При обратном процессе логика рассуждений аналогичная.

3. Современная кредитно-банковская система

Предложение денег на денежном рынке определяет кредитно-банковская система, которая является неотъемлемой частью рыночной экономики и одним из важнейших элементов рыночной инфраструктуры.

Кредитно-банковская система — это совокупность денежно-кредитных отношений, их форм и методов, осуществляемых кредитно-банковскими институтами, которые создают, аккумулируют и предоставляют экономическим субъектам денежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности, возвратности и материальной обеспеченности.

На современном рынке денежно-кредитных ресурсов ведущая роль принадлежит кредиту.

Кредит, его сущность, функции и виды

Кредит (от лат. *creditum* — ссуда, *credo* — доверяю) — сделка между рыночными субъектами по предоставлению денег или имущества в пользование на условиях возвратности, срочности, платности и материальной обеспеченности. Формой реализации кредита выступает *ссуда*. Обычно под кредитом в узком смысле слова понимается движение ссудного капитала, осуществляемого на условиях срочности, возвратности, платности и материальной обеспеченности. Плата за получаемую в ссуду определенную сумму денег является ценой ссуды и называется нормой процента, которая определяется как отношение суммы процента к величине ссудного капитала.

Необходимость кредита обусловлена непреложным законом рыночной экономики — деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное движение. В процессе кругооборота и оборота капитала на одних предприятиях образуются временно свободные денежные средства, которые выступают как источник кредита, на других — возникает потребность в них.

Источниками кредита являются временно свободные денежные средства не только предприятий, учреждений, но и физических лиц. В качестве источника кредитных ресурсов могут выступать временно не используемые денежные ресурсы из амортизационного фонда, оборотного капитала, фонда развития производства предприятий.

Кредит выполняет важные *функции* в рыночной экономике. Во-первых, исторически кредит позволил существенно раздвинуть рамки общественного производства по сравнению с теми, которые устанавливались наличным количеством имеющегося в той или иной стране денежного золота.

Во-вторых, кредит выполняет перераспределительную функцию. Благодаря ему частные сбережения, прибыли предприятий, доходы государства превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы народного хозяйства.

В-третьих, кредит содействует экономии издержек обращения. В процессе его развития появляются разнообразные средства использования банковских счетов и вкладов (кредитные карточки, различные виды счетов, депозитные сертификаты), происходит опережающий рост безналичного оборота, ускорение движения денежных потоков.

В-четвертых, кредит выполняет функцию ускорения концентрации и централизации капитала с целью осуществления инвестиционных вложений и получение прибыли.

Современная рыночная экономика характеризуется самыми разнообразными формами кредита, важнейшими из которых являются коммерческий и банковский кредит.

Коммерческий кредит — это кредит, предоставляемый одними хозяйствующими субъектами другим в форме продажи товаров с отсрочкой платежа. Объектом коммерческого кредитования является товарный капитал.

Банковский кредит — это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями различного типа хозяйствующим субъектам (фирмам, частным предпринимателям, населению) в виде денежных ссуд. Объектом банковского кредитования является денежный капитал. Это наиболее развитая и универсальная форма кредита.

Помимо этих форм кредита по способу предоставления выделяют также:

- межгосударственный (международный) кредит — это движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Он имеет либо товарную, либо денежную (валютную) форму. Кредиторами и заемщиками могут быть международные организации (Всемирный банк, МВФ), правительства, банки, корпорации;

- государственный кредит — предоставление государством населению и предпринимателям денежных ссуд. Источником средств государственного кредита являются облигации государственных займов;

- потребительский кредит предоставляется частным лицам для различных целей на определенный срок (от года до трех лет) под определенный процент. Потребительский кредит может выступать или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничную торговлю, или в форме предоставления банковской ссуды;

- ипотечный кредит — это кредит, предоставляемый в форме ипотеки, т.е. денежной ссуды, выдаваемой специальными банками и учреждениями частным лицам под залог недвижимости (земли, жилых зданий, строений). Источником этого кредита служат ипотечные облигации, выпускаемые ипотечными банками.

По способу кредитования различают натуральный и денежный кредит. Объектами натурального кредита могут быть сырье, ресурсы, инвестиционные товары, потребительские товары. Объектами денежного кредита являются денежный капитал, денежные платежные средства, акции, векселя, облигации и другие долговые обязательства.

По сроку кредитования различают следующие виды кредита:

- краткосрочный кредит, при котором ссуда выдается на срок до одного года;
- среднесрочный со сроком от двух до пяти лет;
- долгосрочный — от шести до десяти лет;
- долгосрочный специальный — от двадцати до сорока лет.

В последнее время получили развитие такие формы кредитования, как лизинг, факторинг, форфейтинг, траст.

Лизинг — это безденежная форма кредита, форма аренды с передачей в пользование машин, оборудования и других материальных средств с последующей постепенной выплатой их стоимости.

Факторинг — это перекупка или перепродажа чужой задолженности или коммерческие операции по доверенности. Банк покупает «дебиторские счета» предприятия за наличные, а затем взыскивает долг с фактического покупателя, которому предприятие продало товар или оказало услугу.

Форфейтинг — это долгосрочный факторинг, связанный с продажей банку долгов, взыскание которых наступит через 1—5 лет.

Траст — это операции по управлению капиталом клиентов.

Структура кредитно-банковской системы

В большинстве стран кредитно-банковская система представлена тремя уровнями: центральным (национальным) банком, коммерческими банками и специализированными кредитно-финансовыми учреждениями (страховые, ипотечные, сберегательные и т.д.).

Центральный банк занимает особое место, выполняя роль главного координирующего и регулирующего кредитного органа системы. Центральный банк не ведет операций с деловыми фирмами или населением, его клиентура — коммерческие банки и другие кредитные учреждения, а также правительственные организации, которым он предоставляет разнообразные услуги. Основные функции центрального банка:

- эмиссия кредитных денег (банкнот);
- оказание разнообразных услуг для банков и других кредитных учреждений;
- выполнение функций финансового агента правительства;
- хранение централизованного золотого и валютного запаса;
- проведение мероприятий денежно-кредитной политики.

Центральный банк обладает монопольным правом выпуска банкнот в стране. Банкноты служат единственным законным платежным средст-

вом, обязательным к приему в оплату долгов. (Банкнотами можно погасить долг на любую сумму, что касается монет, то их прием в оплату долга ограничен определенной суммой.) Банкнотный «фундамент» поддерживает огромную надстройку денег безналичного оборота, хранящихся в виде остатков на банковских счетах. Несмотря на то что «базовые деньги» составляют относительно небольшую часть денежной массы, это исключительно важная часть запаса денег в хозяйстве.

Центральный банк — это «банк банков». Центральный банк в своей деятельности не преследует цели получения прибыли. Он не конкурирует с коммерческими банками и другими кредитными учреждениями на финансовых рынках. Его главная цель — обеспечить бесперебойное снабжение хозяйства платежными средствами (иначе говоря — обеспечить необходимый уровень ликвидности), наладить систему расчетов, контролировать работу рядовых банков.

Центральный банк выполняет роль «кредитора в последней инстанции» для коммерческих банков и других кредитных учреждений. Он предоставляет краткосрочные кредиты для восполнения временной нехватки ликвидных средств, взимая с заемщиков учетную ставку. Как правило, эти кредиты должны быть обеспечены торговыми векселями, государственными ценными бумагами или собственными долговыми обязательствами банков.

Наконец, важная обязанность центральных банков — контроль за деятельностью кредитных учреждений с целью предотвратить злоупотребления, обеспечить стабильную работу и снизить риск банкротства. В этой своей функции центральный банк работает в тесном контакте с другими государственными контрольными органами.

Центральный банк — главный банкир и финансовый консультант правительства:

- ведет счета правительственных учреждений и ведомств, аккумулирует налоги и другие поступления и осуществляет платежи по поручению казначейства;
- проводит операции по эмиссии и размещению на рынке новых выпусков государственных займов;
- предоставляет прямой кассовый кредит по просьбе правительства;
- покупает государственные ценные бумаги для собственного портфеля;
- выступает советником правительства и других государственных органов по финансовым и общеэкономическим вопросам.

Центральный банк хранит золотовалютные резервы страны. В условиях существования золотого стандарта металлический запас эмиссионного банка был гарантийным фондом обеспечения денег. Наличие обязательного золотого покрытия в определенном проценте к сумме выпущенных банкнот позволяло жестко контролировать выпуск наличных денег. После отмены большинством стран золотого стандарта в 30-х годах XX в. металлический запас перестал играть роль ограничителя эмиссии, а начал использоваться как гарантийно-страховой фонд международных платежей. Кроме благородных металлов центральный банк хранит крупные запасы в иностранных валютах для поддержания внешнего курса своей валюты с помощью интервенций на валютном рынке.

Второй важнейший структурный уровень кредитно-банковской системы составляют *коммерческие банки*. Они представляют собой главные «нервные» центры кредитно-банковской системы.

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Финансовые посредники выполняют, таким образом, важную народно-хозяйственную функцию, обеспечивая обществу механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала.

Важнейшие функции коммерческих банков:

- аккумуляция временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений;
- кредитование предприятий, организаций, государства и населения;
- организация и осуществление расчетов в хозяйстве;
- учет векселей и операций с ними;
- операции с ценными бумагами;
- хранение финансовых и материальных ценностей;
- управление имуществом клиентов по доверенности (трастовые операции).

Коммерческие банки — многофункциональные учреждения, оперирующие в различных секторах рынка ссудного капитала. Крупные коммерческие банки предоставляют клиентам полный комплекс фи-

нансового обслуживания, включая кредиты, прием депозитов, расчеты и т.д. Этим они отличаются от специализированных финансовых учреждений, которые обладают ограниченными функциями.

Особое распространение сегодня получили *специализированные кредитно-финансовые учреждения*. К ним относятся сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, финансовые и инвестиционные компании.

Сберегательные учреждения (взаимно-сберегательные банки, ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы) аккумулируют сбережения населения и вкладывают денежный капитал в основном в финансирование коммерческого и жилищного строительства.

Относительно недепозитных учреждений следует отметить, что они отличаются большей специализацией.

Страховые компании продают аннуитеты, или права на получение крупной суммы в конце определенного срока. Приток денежных средств в форме страховых премий и доходов от активных операций, как правило, намного превышает ежегодные выплаты держателям полисов. В настоящее время это один из каналов аккумуляции денежных сбережений населения и долгосрочного финансирования экономики. Обладая крупными и устойчивыми ресурсами, страховые компании вкладывают их в ценные бумаги с фиксированными сроками (главным образом — на финансирование промышленности, транспорта и жилые строения).

Пенсионные фонды также стали важной институциональной группой на рынке капиталов. Располагая устойчивым пулом сбережений, они вкладывают свои накопленные денежные резервы в облигации и акции частных компаний и ценные бумаги государства, таким образом, осуществляя, как правило, долгосрочное финансирование экономики.

Финансовые компании специализируются на кредитовании продаж потребительских товаров в рассрочку и выдаче коммерческих ссуд. Источником средств служат собственные краткосрочные обязательства, размещаемые на рынке, а также кредиты коммерческих банков.

Инвестиционные компании продают, как правило, собственные акции и на вырученные деньги приобретают рыночные ценные бумаги, главным образом акции. Тем самым достигается распределение риска и повышается ликвидность инвестируемых средств. Инвестиционные компании выполняют роль промежуточного звена между индивидуальным денежным капиталом и корпорациями, функционирующими в нефинансовой сфере.

4. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты

Денежно-кредитная политика (иногда ее называют монетарной или просто денежной) — это комплекс мер, используемых финансовыми властями страны для достижения преследуемых ими целей и воздействующих на количество денег, находящихся в обращении.

Денежно-кредитная политика, основным проводником которой, как правило, является центральный банк, направлена главным образом на воздействие на валютный курс, процентные ставки и на общий объем ликвидности банковской системы и, следовательно, экономики. Решение этих задач преследует цель стабильности экономического роста, низкой безработицы и инфляции. Центральный банк обычно по уставу отвечает за стабильность денежного обращения и курса национальной валюты и в этих целях координирует свою политику с другими государственными органами. Чаще всего денежно-кредитная политика представляет собой один из элементов всей экономической политики и прямо определяется приоритетами правительства.

Вместе с тем взаимоотношения банка и правительства в проведении денежно-кредитной политики обычно четко определены. Главное место здесь занимает так называемая финансовая конституция, т.е. закрепление принципов взаимоотношения банка с бюджетом. Правительство ограничено в своих действиях и обычно не вмешивается в повседневную деятельность банка, согласовывая лишь общую макроэкономическую политику.

Другой важный момент — единство денежно-кредитной и валютной политики. Центральный банк никогда не замыкается на поддержании внутренней стабильности национальной денежной единицы уже потому, что купля-продажа валюты прямо отражается на ликвидности банковской системы и связана с эмиссией.

Различают «узкую» и «широкую» денежно-кредитную политику. Под «узкой» политикой имеют в виду достижение оптимального валютного курса с помощью инвестиций на валютном рынке, учетной политики и других инструментов, влияющих на краткосрочные процентные ставки. «Широкая» политика направлена на борьбу с инфляцией через воздействие на денежную массу в обращении. С помощью прямых и косвенных методов кредитного контроля регулируется ликвидность банковской системы и долгосрочные процентные ставки.

В современных условиях регулирование ликвидности банковской системы подразумевает контроль за денежным обращением в самом широком смысле и за ростом объема кредитования. Не случайно в некоторых странах в качестве широкого показателя денежной массы используется показатель ликвидности. С распространением монетаризма более эффективным стало считаться воздействие на денежную массу, а не на процентные ставки, хотя отделить эти процессы невозможно. Особую проблему составляет международный аспект денежно-кредитной политики, т.е. вопросы валютного курса, резервов, платежного баланса.

С другой стороны, денежно-кредитная политика должна быть четко увязана с бюджетной и налоговой политикой.

Центральный банк призван регулировать денежные и кредитные потоки с помощью инструментов, которые закреплены за ним в законодательном порядке и реже по традиции.

Инструменты денежно-кредитной политики

Инструментарий денежно-кредитной политики развитых государств необычайно широк. Использование различных инструментов сильно варьируется в зависимости от философии экономической политики, конкретных обстоятельств, степени открытости экономики и традиций страны. Инструменты имеют следующую классификацию: кратко- и долгосрочные, прямые и косвенные, общие и селективные, рыночные и нерыночные. Это указывает на то, что государство располагает мощными средствами регулирования рыночной стихии, но не пытается идти против рынка, а лишь делает его более стабильным.

Основные инструменты, которыми располагает центральный банк, включают:

- 1) регулирование официальных резервных требований;
- 2) операции на открытом рынке;
- 3) манипулирование учетной ставкой процента.

В настоящее время *обязательные резервы* — это наиболее ликвидные активы, которые обязаны иметь все кредитные учреждения, как правило, либо в форме наличных денег в кассе банка, либо в виде депозитов в центральном банке или в иных высоколиквидных формах, определяемых центральным банком. Норматив резервных требований представляет собой установленное в законодательном порядке процентное отношение суммы минимальных резервов к абсолютным (объемным) или относительным (приращению) показателям пассив-

ных (депозитов) либо активных (кредитных вложений) операций. Использование нормативов может иметь как тотальный (установление ко всей сумме обязательств или ссуд), так и селективный (к их определенной части) характер воздействия.

Обязательные резервы выполняют две основные функции.

Во-первых, они как ликвидные резервы служат обеспечением обязательств коммерческих банков по депозитам их клиентов. Периодическим изменением нормы обязательных резервов центральный банк поддерживает степень ликвидности коммерческих банков на минимально допустимом уровне в зависимости от экономической ситуации.

Во-вторых, обязательные резервы являются инструментом, используемым центральным банком для регулирования объема денежной массы в стране. Управляя нормой резервирования, центральный банк оказывает влияние на уровень прибыльности коммерческих банков, повышая либо понижая стоимость ресурсов, объем кредитов и депозитов. Изменяя размеры кредитно-депозитной эмиссии, центральный банк управляет величиной и темпами изменения денежной массы.

Вместе с тем обязательные резервы во многом представляют собой административно-количественный инструмент, и по мере развития финансовых рынков его использование уменьшилось (в некоторых странах максимальный размер фиксируется в законе во избежание злоупотреблений). В ряде случаев резервные требования были полностью отменены как малоэффективные или их размер существенно снижен.

Операции на открытом рынке — официальные операции центрального банка по купле-продаже ценных бумаг в банковской системе.

При покупке центральным банком ценных бумаг у коммерческих банков соответствующие суммы поступают на их корреспондентские счета, т.е. увеличивается величина свободных резервов и, следовательно, появляется возможность расширения активных, в том числе ссудных, операций с клиентурой. В случае продажи центральным банком ценных бумаг коммерческим банкам, наоборот, суммы их свободных резервов уменьшаются, а в банковской системе в целом происходит сокращение кредитных ресурсов и повышение их стоимости, что отражается на общей величине денежной массы.

Операции центрального банка на открытом рынке, в отличие от других экономических инструментов, оказывают быстрое корректирующее воздействие на уровень ликвидности коммерческих банков и динамику денежной массы. Особенность использования центральным

банком данного инструмента состоит в том, что периодичность и масштабы проведения операций определяются по усмотрению центрального банка исходя из желаемого прогнозируемого эффекта, что делает этот инструмент наиболее удобным, гибким и оперативным в применении.

По форме проведения рыночные операции центрального банка с ценными бумагами могут быть прямыми либо обратными. Прямая операция представляет собой обычную покупку либо продажу. Обратная операция заключается в купле-продаже ценных бумаг с обязательным совершением обратной сделки по заранее установленному курсу.

Гибкость обратных операций, более мягкий эффект их воздействия придают популярность данному инструменту регулирования. Так, доля обратных операций центральных банков ведущих промышленно развитых стран на открытом рынке достигает от 82 до 99,6%.

Третий инструмент денежной политики — это *дисконтная политика*, или изменение учетного процента. Традиционная функция Центрального банка — предоставление ссуд коммерческим банкам. Ставка процента, по которой выдаются эти ссуды, называется учетной ставкой процента. Изменяя эту ставку, центральный банк может воздействовать на резервы банков, расширяя или сокращая их возможности в предоставлении кредита населению и предприятиям. В зависимости от уровня учетного процента строится система процентных ставок коммерческих банков, происходит удорожание или удешевление кредита вообще и тем самым создаются условия ограничения или расширения денежной массы в обращении.

Учетная политика, будучи составной частью государственной процентной политики, является одним из наиболее важных инструментов денежно-кредитного регулирования, основные направления которой разрабатываются и реализуются центральным банком посредством установления и пересмотра официальной (базовой) процентной ставки двух основных видов: ставки по редисконтированию (переучету ценных бумаг) и ставки по рефинансированию (кредитованию банковских учреждений).

Центральные банки устанавливают несколько официальных учетных ставок в зависимости от срока, надежности, «классности» и так далее, равно как и несколько ставок по ломбардному кредиту, исходя из вида обеспечения, сроков и прочих условий.

Регулируя уровень ставок по рефинансированию и редисконтированию, центральный банк влияет на величину денежной массы в стра-

не, способствует повышению или сокращению спроса коммерческих банков на кредит. Повышение официальных ставок затрудняет для коммерческих банков возможность получить кредитные ресурсы, а в результате и возможность расширять масштабы операций с клиентурой. Официальные процентные ставки оказывают косвенное влияние на рыночные процентные ставки, устанавливаемые коммерческими банками в соответствии с условиями рынка кредитных ресурсов и не находящиеся под прямым контролем центрального банка.

Центральный банк использует как косвенные, так и прямые методы регулирования деятельности банков. Это осуществляется посредством установления как базовых процентных ставок (по учетным операциям, по ломбардному и банковскому кредиту), так и количественных ограничений в отношении ценных бумаг, принимаемых к переучету центральным банком и под залог которых он может предоставлять кредит коммерческим банкам.

Политика «дешевых» и «дорогих» денег

В зависимости от экономической ситуации, которая складывается в тот или иной период в стране, центральный банк проводит политику «дешевых» или «дорогих» денег. *Политика «дешевых» денег* характерна, как правило, для ситуации экономического спада и высокого уровня безработицы. Ее цель — сделать кредит более дешевым и легкодоступным, с тем чтобы увеличить совокупные расходы, инвестиции, производство и занятость. Какие меры могут обеспечить достижение этой цели?

Во-первых, уменьшение учетной ставки процента, что должно побудить коммерческие банки увеличить займы у центрального банка и тем самым увеличить собственные резервы. Во-вторых, центральный банк осуществляет покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке, оплачивая их увеличением резервов коммерческих банков. В-третьих, центральный банк уменьшает норму резервных требований, что переводит обязательные резервы в необходимые и увеличивает одновременно мультипликатор денежного предложения.

Политика «дорогих» денег имеет своей целью ограничение денежного предложения, с тем чтобы сократить совокупные расходы и снизить темпы инфляции. Она включает следующие мероприятия:

1) повышение учетной ставки процента, что выступает антистимулом для заимствований коммерческих банков у центрального банка;

2) продажа центральным банком государственных ценных бумаг на открытом рынке;

3) увеличение нормы резервных требований, что сократит избыточные резервы и уменьшит мультипликатор денежного предложения.

Помимо общих методов денежно-кредитного регулирования, влияющих на весь денежный рынок в целом, центральные банки используют и селективные методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита (например, прямое ограничение размеров банковских кредитов на потребительские нужды, под биржевые ценные бумаги, установление пределов ссуд для одного заемщика и т. п.).

Моральное воздействие — рекомендации, заявления, собеседования традиционно играют важную роль в денежно-кредитной политике многих развитых стран.

Разумный банковский надзор — различные методы контроля за функционированием банков с точки зрения обеспечения их безопасности на основе сбора информации, требования соблюдения определенных балансовых коэффициентов.

Контроль за рынком капиталов — порядок выпуска акций и облигаций, включая стандартные правила-требования, очередность эмиссии, официальный предел внешних заимствований относительно самофинансирования, квоты выпуска облигаций и др.

Допуск к рынкам — регулирование открытия новых банков, разрешение операций иностранным банковским учреждениям. Количественные ограничения — потолки ставок, прямое ограничение кредитования, периодическое «замораживание» процентных ставок. Регулирование конкретных видов кредита в целях стимулирования или сдерживания развития определенных отраслей называется селективным контролем.

Валютные интервенции — купля-продажа валюты для воздействия на курс и, следовательно, на спрос и предложение денежной единицы (наличные и срочные сделки, свопы). Непременно учитывается связь валютных операций с денежным обращением, в частности, практикуется «стерилизация» интервенций, т. е. одновременно проводятся кредитные мероприятия для нейтрализации негативного воздействия.

Управление государственным долгом. Эмиссия гособлигаций нейтрализует ликвидность банков, связывает их средства, и поэтому масштабы госдолга, техника его эмиссии, форма размещения имеют большое значение для контроля за денежным обращением. Так, выпуск долговых обязательств сверх реальных потребностей может использо-

ваться для изъятия избыточной ликвидности, а активное сальдо бюджета и погашение части долга вместо рефинансирования равнозначно увеличению ликвидности банковской системы.

Таргетирование — установление целевых ориентиров роста одного или нескольких показателей денежной массы.

Регулирование форвардных и фьючерсных операций путем установления обязательной маржи, т.е. реально вносимой суммы по сделке.

Указанные и другие инструменты денежно-кредитной политики, будь то политика «дорогих» (рестриктивная политика) или «дешевых» (экспансионистская политика) денег, могут быть эффективными только в условиях тесной увязки с фискальной политикой, законодательством.

Денежная политика, так же как и фискальная, имеет свои плюсы и минусы. К ее сильным сторонам можно отнести быстроту и гибкость, меньшую по сравнению с фискальной политикой зависимость от политического давления, ее большую консервативность в политическом отношении.

Выводы

1. Деньги — это продукт соглашения между людьми (рационалистическая концепция); это товар особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента (эволюционная теория); это то, что используется как деньги (сущность денег выводится из функций).

Виды и формы денег: неполноценные, бумажные, металлические (золото, серебро), кредитные, электронные.

2. Функции денег, выражающие сущность денег: мера стоимости (соизмерения), средство обращения, средство накопления (сбережений и образования сокровищ), средство платежа, мировые деньги. От функции мера стоимости следует отличать масштаб цен — фиксированное законом весовое количество золота, принятое в качестве единицы.

3. Денежный рынок — это рынок денежных средств, на котором в результате взаимодействия спроса на деньги и предложения денег устанавливается равновесное значение количества денег и равновесная ставка процента. Специфика денежного рынка в том, что деньги (объект рынка) не продаются и не покупаются подобно другим товарам, они обмениваются на другие ликвидные средства.

4. Денежный рынок — часть финансового рынка, в который наряду с денежным (учетным, межбанковским, валютным) включается рынок капиталов (рынок ценных бумаг, рынок средне- и долгосрочных банковских кредитов).

5. Механизм денежного рынка включает спрос на деньги (величина денежных средств, которые хозяйственные агенты хотят использовать как платежное средство), предложение денег (денежная масса в обращении, т.е. совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент), а как бы «цена» денег — уровень процентной ставки. Функционирование механизма де-

нежного рынка находится под влиянием общего состояния экономики, что проявляется в состоянии денежной системы (исторически сложившаяся в каждой стране и законодательно установленная форма организации денежного обращения). Известны два типа денежных систем: 1) металлические деньги, 2) кредитные и бумажные деньги (не обмениваются на золото).

6. Известны три основные теории спроса на деньги: неоклассическая (монетаристская), кейнсианская (которую Кейнс назвал теорией предпочтения ликвидности) и современная (которая отличается от кейнсианской по ряду положений).

7. Предложение денег тесно связано с понятием денежной массы (совокупности всех денежных средств, находящихся в хозяйстве в наличной и безналичной формах, обеспечивающая обращение товаров и услуг в народном хозяйстве). В структуре денежной массы выделяют активную, пассивную части, а также квазиденьги. Суммарную денежную массу в национальной экономике характеризует денежная (монетарная) база — совокупность наличных денег и денег безналичных расчетов в центральном банке.

8. Для характеристики денежного предложения применяются обобщающие показатели — денежные агрегаты: агрегат $M1$ (наличные деньги; банкноты и разменные монеты, а также банковские деньги); агрегаты $M2$ и $M3$ (включают $M1$ плюс денежные средства на сберегательных и срочных счетах, а также депозитные сертификаты), агрегат L (включает наряду с $M3$ прочие ликвидные активы, такие, как краткосрочные государственные ценные бумаги); агрегат D (включает все ликвидные средства: закладные, облигации и другие кредитные инструменты).

9. Кривая спроса показывает общее количество денег, которое население и фирмы хотят иметь для сделок и приобретения акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки.

Кривая предложения отражает зависимость количества денег в обращении от высоты процентной ставки (при неизменной денежной базе).

10. Динамика предложения может быть охарактеризована с помощью денежного, депозитного и кредитного мультипликаторов. Денежный мультипликатор — это коэффициент, рассчитанный как отношение предложения денег к денежной базе ($m = \frac{M_s}{MB}$, где M_s — предложение; m — денежный мультипликатор; MB — денежная база).

11. Равновесие на денежном рынке складывается в результате взаимодействия спроса и предложения денег — это такое состояние рынка денег, при котором объем спроса на деньги равен объему предложения. Изменения спроса и предложения могут нарушить сложившееся на рынке денег равновесие и привести к смещению кривой спроса и кривой предложения.

12. Кредитно-банковская система определяет объемы предложения денег на денежном рынке. Она представляет собой совокупность денежно-кредитных отношений, их форм и методов, осуществляемых кредитно-банковскими институтами, которые создают и предоставляют экономическим субъектам де-

нежные средства в виде кредита на условиях срочности, платности, возвратности и материальной обеспеченности. В большинстве стран она представлена тремя уровнями: центральным (национальным) банком, коммерческими банками, специализированными кредитно-финансовыми учреждениями (страховые, сберегательные, ипотечные и др.).

13. На современном рынке денежно-кредитных ресурсов ведущая роль принадлежит кредиту. Кредит — это сделка между рыночными субъектами по предоставлению денег или имущества в пользование на условиях возврата и уплаты процента. Источником кредита являются временно свободные денежные средства предприятий и населения. Кредит выполняет ряд важных функций: способствует расширению производства, перераспределяет денежные средства, содействует экономии издержек обращения и ускоряет движение денежных потоков, а также способствует ускорению концентрации и централизации капитала.

Формы кредита чрезвычайно многообразны: коммерческий, банковский, потребительский, государственный, межгосударственный, натуральный и денежный, краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный, специальный, лизинг, факторинг, фарфейтинг, траст.

14. Денежно-кредитная политика (монетарная) — это комплекс мер, используемых финансовыми властями страны для достижения преследуемых ими денежных целей и воздействующих на количество денег, находящихся в обращении. Она направлена на стабилизацию экономического роста, снижение безработицы и инфляции.

Для осуществления денежно-кредитной политики чрезвычайно важны взаимоотношения банков и правительства, единство денежно-кредитной и валютной политики. Различают узкую и широкую кредитно-валютную политику, а также политику «дешевых» (экспансионистская) и «дорогих» (рестриктивная) денег.

15. Инструменты кредитно-денежной политики включают: регулирование официальных резервных требований, операции на открытом рынке, манипулирование учетной ставкой процента (дисконтная политика).

Кроме общих методов денежно-кредитного регулирования банки используют селективные методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита (под биржевые ценные бумаги и др.).

Кредитно-банковская политика использует: моральное воздействие, разумный банковский надзор, контроль за рынком капиталов, допуск к рынкам, валютные интервенции, управление госдолгом, таргетирование.

Термины и понятия

Деньги

Всеобщий эквивалент

Ликвидное средство

Функции денег: мера стоимости (соизмерения), средство обращения, средство накопления (сбережений и образования сокровищ), средство платежа, мировые деньги

Масштаб цен

Формальная возможность экономических кризисов
Неполноценные, бумажные, кредитные, электронные деньги
Количество денег, необходимых для обращения
Формы сокровищ
Вексель, банкнота, чек
Демонетизация золота
Денежный рынок: учетный, межбанковский, валютный
Финансовый рынок
Механизм денежного рынка
Спрос на деньги
Предложение денег
«Цена» денег
Формула обмена Фишера
Монетаристская теория спроса на деньги
Кейнсианская теория спроса на деньги
Современная теория спроса на деньги
Кривая спроса на деньги
Кривая предложения денег (вертикальная, горизонтальная, наклонная)
Денежная масса
Денежная (монетарная) база
Агрегаты $M1$, $M2$, $M3$, L , D
Покупательная способность денег
Денежный мультипликатор
Депозитный мультипликатор
Кредитный мультипликатор
Равновесие на денежном рынке
Кредитно-банковская система
Кредит, его функции
Формы кредита: банковский, коммерческий, потребительский, государственный, межгосударственный, ипотечный; натуральный, денежный; кратко-, средне- и долгосрочный
Лизинг
Факторинг
Форфейтинг
Траст
Структура кредитно-денежной системы
Центральный банк
Коммерческие банки
Специализированные кредитно-финансовые учреждения
Денежно-кредитная политика: узкая и широкая
Инструменты денежно-кредитной политики
Регулирование официальных резервных требований
Операции на открытом рынке
Манипулирование учетной ставкой процента (дисконтная политика)
Политика «дешевых» (экспансионистская) и «дорогих» (рестриктивная) денег

Селективные методы
Таргетирование
Валютные интервенции

Вопросы для самопроверки

1. Какие определения денег вы знаете, в чем их отличие?
2. Охарактеризуйте функции и виды денег.
3. Что такое денежная система и каковы ее важнейшие элементы?
4. Что такое денежная масса и как она определяется?
5. Раскройте сущность кейнсианской, неоклассической и современной теорий спроса на деньги.
6. Что такое денежный рынок? Нарисуйте график равновесия на денежном рынке.
7. Что включает в себя понятие кредитно-банковской системы? Каковы основные виды и функции банков?
8. Какова сущность и необходимость кредита? Какие формы кредита вы знаете и какова их роль в современной рыночной экономике?
9. В чем вы видите роль центрального банка?
10. Охарактеризуйте сущность, цели и основные инструменты денежно-кредитной политики.
11. Что обладает более высокой ликвидностью:
 - а) продукты питания;
 - б) товары длительного пользования;
 - в) золотые украшения;
 - г) наличные деньги.
12. Экспансионистская денежно-кредитная политика — это:
 - а) политика «дорогих» денег;
 - б) политика «дешевых» денег;
 - в) политика, направленная на сбалансирование доходов и расходов государственного бюджета.
13. Что собой представляет процент, который заемщики платят кредитору за банковскую ссуду:
 - а) заработную плату банковских служащих;
 - б) цену товаров, которые приобретаются на заемные средства;
 - в) цену денег, выдаваемых в качестве кредита.

Глава 17. Экономический рост и развитие

Экономический рост — это важнейшая макроэкономическая категория, являющаяся показателем не только абсолютного увеличения объемов общественного производства, но и способности экономической системы удовлетворять растущие потребности, повышать качество жизни. Именно поэтому экономический рост включается в число основных целей общества наряду с экономической свободой, экономической эффективностью и т.д.

1. Сущность, цели и основные показатели экономического роста

Проблема экономического роста является важнейшей проблемой экономической теории XX в. И хотя понятие экономического роста восходит к трудам экономистов XVIII—XIX вв. (Ж.-Б. Сэя, И. фон Тюнена и др.), только в конце 30-х годов XX столетия изучение этой проблемы стало осуществляться в рамках самостоятельной теории.

Родоначальниками теории роста считаются американский экономист Е. Домар и англичанин Р. Харрод, стоявшие на неокейнсианских позициях. В современной экономической теории можно выделить три ведущих направления в изучении этого процесса. Первое направление — это неоклассические теории роста, основывающиеся на положениях о рыночной саморегуляции, разработанных А. Маршаллом, Л. Вальрасом. Ведущим идеологом этого направления в настоящее время считают М. Фридмена. Второе направление представлено неокейнсианскими теориями, объединяющими несколько течений (Д. Тобин, О. Симомура, С. Фудзино). Третье направление, только формирующееся, которое называют эволюционным, представляет собой трактовку экономического развития, основанную на работах К. Маркса, И. Шумпетера, Дж. Ст. Милля. Все вышеперечисленные направления сходны отсутствием четких границ между теориями роста и теориями равновесия, циклов и кризисов, проблем воспроизводства, теорий и практики государственного регулирования. Многие ученые занимались исследованиями совокупности проблем, что отражает

связь экономического роста со многими другими процессами экономического развития.

В отечественной науке исследования экономического роста первоначально велись в рамках обоснования и объяснения темпов роста с использованием общепринятого в мировой практике математического аппарата, применение которого осуществлялось с учетом специфики планового ведения хозяйства. Внимание к проблемам экономического роста усилилось в конце 70-х годов, когда появились закономерности в замедлении темпов роста советской экономики.

Определение экономического роста

Существует множество определений экономического роста.

Под *экономическим ростом* принято понимать увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг (увеличение потенциального и реального ВВП), возрастание экономической мощи страны.

Если рассмотреть динамику объема национального производства в системе свободного рынка за длительный период, то графически эта динамика может быть представлена в виде возрастающей прямой (рис. 17.1). Этот график и характеризует экономический рост в длительном периоде.

На рис. 17.1 по горизонтальной оси откладываем время (t), по вертикали — объем производства (Q). Возрастающая прямая OA свидетельствует о постоянном экономическом росте и развитии производства в системе свободного рынка.

Таким образом, экономический рост означает прежде всего количественное увеличение производственных потребленных ресурсов и объемов производимого продукта, т.е. прирост нового общественного

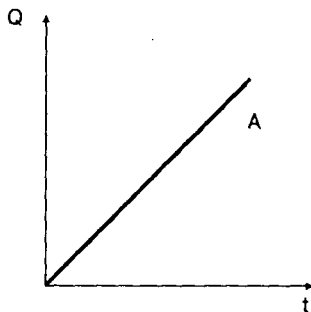


Рис. 17.1. Экономический рост

продукта. Однако эти количественные изменения неизбежно связаны с качественными преобразованиями: совершенствованием личного и вещественного факторов производства в связи с научно-техническим прогрессом, формами хозяйствования, регулирующей ролью государства и интеграционными процессами. Причем эти преобразования обусловлены не только экономическими факторами, но и социальными, политическими, демографическими, психологическими. Значит, количественные изменения производства нельзя рассматривать вне определяющих его качественных характеристик.

Понятие «экономический рост» с учетом качественных характеристик ближе к понятию «экономическое развитие», но не тождественно ему. Рост есть составляющая экономического развития, которое понимается как процесс, включающий периоды роста и спада, количественных и качественных изменений в экономике. Рост — это положительная динамика экономики. Спад — отрицательная динамика как экономики в целом, так и отдельных ее фаз, сфер, секторов, факторов и элементов.

В разные годы производство может возрастать большими или меньшими темпами, а в ряде случаев (например, сейчас в России) увеличение может иметь отрицательный знак, что означает падение производства. Поэтому точнее динамику развития экономики будет отражать волнообразная линия (рис. 17.2), где каждая волна характеризует целый цикл развития экономики.

В трактовке экономического роста обязательно присутствуют качественные и количественные стороны этого понятия. Первая отражает в динамике изменения объемов производимого продукта (общественного, национального), вторая — способности экономической системы удовлетворять растущие потребности. Эти стороны обязательно взаимосвязаны, и связь эта достаточно сложная. Сам по себе рост выпускаемого продукта, даже значительный, не обязательно влечет за собой новое качество и улучшение жизни общества. Например, нерациональное использование сырья и топлива сводит к нулю достижение большого роста в добывающих отраслях и не дает увеличения реально необходимых общественных продуктов. Также увеличение объемов военного производства не означает повышение уровня жизни.

Сущность экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: противоречия между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью роста общественных потребностей. Разрешаться это противоречие может двумя основными способами: во-первых, за счет увеличения

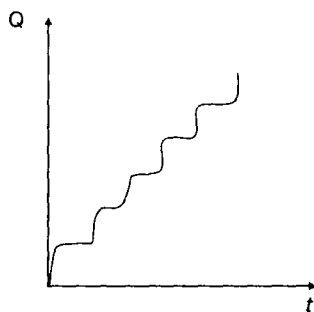


Рис. 17.2. График экономического развития

производственных возможностей, во-вторых, за счет наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей и развития общественных потребностей. Экономический рост и развитие национальной экономики обуславливаются не только и не столько количественным ростом общественных потребностей, сколько изменением их структуры, повышением в структуре потребительских предпочтений доли одних потребностей и уменьшением доли других.

Стремление основных субъектов экономики к экономическому росту существует всегда, независимо от достигнутого уровня развития в обществе. Однако реальные условия производства далеко не всегда позволяют реализоваться потенциалу роста. В этих условиях наступает депрессия или экономический спад.

Показатели и цели экономического роста

Американский экономист Саймон Кузнец (1901—1985), получивший в 1971 г. Нобелевскую премию за исследования по истории экономического роста развитых стран, считал экономический рост «долгосрочным увеличением способности хозяйства обеспечивать все более разнообразные потребности населения с помощью все более эффективных технологий и соответствующих им институциональных и идеологических изменений»¹. В связи с этим он выделил шесть характеристик (показателей) экономического роста, свойственных почти всем развитым странам:

1) высокие темпы роста подушевого дохода и населения. В развитых странах средние темпы роста подушевого дохода в последние 200 лет со-

¹ См.: *Simon Kuznets. Modern Economic Growth: Findings and Reflections* // *American economic Review* 63 (September, 1973).

ставили 2% в год при росте населения 1% в год. При данном соотношении средний темп роста реального ВВП равен 3%, что обеспечивало удвоение доходов на душу населения каждые 35 лет, численности населения — каждые 70 лет и реального ВВП — каждые 24 года. Доходы на душу населения на протяжении двух столетий росли почти в 10 раз быстрее, чем в доиндустриальную эпоху, население — в 4—5 раз быстрее;

2) высокие темпы роста производительности факторов производства. По разным оценкам, от 50 до 75% роста дохода на душу населения в развитых странах в индустриальную эпоху были результатом роста производительности факторов. Основная часть прироста ВВП на душу населения была достигнута за счет технического прогресса, включающего и повышение качества физического и человеческого капитала;

3) высокие темпы структурной трансформации экономики. Она включала в себя перемещение рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность, а в последнее время — из индустрии в сферу услуг; рост средних размеров предприятий от семейного и индивидуального производства до транснациональных корпораций; развитие процесса урбанизации и многое другое;

4) высокие темпы социальной, политической и идеологической трансформации. Серьезная структурная перестройка всегда сопровождается изменениями в общественных институтах, поведении людей и идеологии. Примерами могут служить общий процесс урбанизации и комплекс институциональных и духовных перемен, который принято называть модернизацией;

5) международные масштабы экономического роста, обусловленные способностью развитых стран в прошлом и настоящем находить за рубежом рынки сбыта, источники сырья и дешевой рабочей силы, ведущей к политическому и экономическому порабощению бедных стран;

6) ограниченное распространение результатов экономического роста. Несмотря на огромный рост производства в мире за последние 200 лет, лишь четверть населения планеты приняла участие в этом процессе. На это меньшинство приходится примерно 80% мирового дохода. Неравноправные взаимоотношения бедных и богатых стран порождают тенденцию к углублению разрыва в доходах. Рост в богатых странах часто происходит за счет бедных стран.

Таким образом, экономический рост как процесс характеризуется системой показателей, которые представляют собой сопоставление результатов производства во времени. Можно сравнивать национальный доход, валовой национальный продукт и т.д. Измерение делается, как правило, в процентах.

В экономической теории сложилось два основных подхода к трактовке форм проявления экономического роста. Наиболее распространенной является понимание экономического роста как итоговой характеристики развития национальной экономики за определенный период, измеряемой либо темпами роста реального объема ВВП (НД), либо темпами увеличения этих показателей в расчете на душу населения. Экономисты выделяют быстрые темпы роста, замедленные, стабильные и нестабильные.

В настоящее время в теориях роста превалирует второй способ измерения. Под экономическим ростом подразумевается такое развитие национальной экономики, при котором темпы увеличения реального национального дохода превышают темпы роста населения. Это позволяет рассматривать проблемы роста с позиции жителя страны, а не стороннего наблюдателя.

Экономический рост входит в число основных целей общества. В этом качестве он предполагает повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности. Одновременно экономический рост является средством достижения этих целей, т.е. проявляется как механизм, обеспечивающий действие закона возрастания потребностей.

Повышение материального благосостояния как главная цель экономического роста характеризуется следующими показателями:

- увеличение среднедушевых доходов населения;
- увеличение свободного времени;
- улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения;
- улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг.

Экономическая безопасность как основа национальной безопасности — это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Экономическая безопасность органически входит в систему национальной безопасности вместе с такими ее слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий. Здесь все взаимосвязано и одно направление дополняет другое: не может быть военной безопасности при слабой и неэффективной экономике, как не может быть ни военной безопасности, ни эффективной экономики в общест-

ве, раздираемом социальными конфликтами. Подчеркивая такую взаимосвязь, надо вместе с тем учитывать, что решающая, базисная роль в ней принадлежит экономической безопасности.

Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое снабжение ресурсами народного хозяйства, последовательную реализацию национально-государственных интересов. Необходимость обеспечения экономической безопасности как составной части национальной безопасности существенно возрастает в условиях кризисной фазы развития. Значимость макроэкономических аспектов экономической безопасности заметно повышается также в условиях крупных национально-государственных преобразований, затронувших в последние несколько лет Россию.

Понятие экономического роста используется для сравнения эффективности национальных экономик и для характеристики отдельных отраслей производства, при изучении динамики экономического развития.

Способность экономики динамично перестраиваться, переходя на более высокий уровень сбалансирования с наименьшими потерями ресурсов и продукции, — одно из главных проявлений эффективного развития общества.

Под эффективностью экономического роста понимается улучшение всех составляющих многогранного понятия «эффективность производства», в том числе улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности, освоение производства новых товаров, углубление специализации и кооперирования производства с учетом территориальных преимуществ, освоение новых технологий, позволяющих сократить затраты, повышение отдачи от использования ресурсов, улучшение структуры распределения последних и т.д.

С понятием «эффективный рост» тесно связано «качество экономического роста», которое призвано отражать усиление социальной направленности экономического развития страны. Основные составляющие качества экономического роста:

- улучшение материального благосостояния населения;
- увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности;
- повышение уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;

- рост инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда.

Между темпами экономического роста, с одной стороны, и повышением качества — с другой, существует определенное противоречие. Высокие темпы могут достигаться за счет ухудшения качества роста. Например, повышение продолжительности рабочего дня или увеличение интенсивности труда, ведущие к росту трудозатрат и тем самым способствующие увеличению темпов экономического роста, на качестве экономического роста будут сказываться негативно вследствие снижения свободного времени. Напротив, низкие и даже отрицательные темпы роста могут сопровождаться повышением потребительской удовлетворенности в результате выпуска более качественной продукции. Поэтому многие экономисты считают, что наиболее предпочтительны невысокие (2—3% в год), но устойчивые темпы экономического роста.

Идеальной формой экономического роста в условиях рыночной системы хозяйствования является равновесный экономический рост.

Под *равновесным экономическим ростом* понимается такое развитие национальной экономики в долгосрочном периоде, при котором объемы совокупного спроса и совокупного предложения, увеличивающиеся от периода к периоду, постоянно равны между собой. Из этого определения следует, что при равновесном росте совокупный спрос и совокупное предложение увеличиваются одинаковыми темпами, что позволяет экономике сохранять постоянный уровень цен. Последовательность состояний равновесия, которые характеризуют изменения реальных макроэкономических показателей во времени, называется равновесной траекторией развития.

Таким образом можно сказать, что экономический рост — это общая экономическая категория, которая наполняется неоднозначным содержанием в различных условиях его проявления.

2. Факторы экономического роста, их классификация

Факторы экономического роста — это причины, порождающие экономический рост.

Под *факторами экономического роста* в экономической теории понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности

увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста.

Они оказывают как прямое, так и косвенное воздействие на экономический рост, поэтому по способу воздействия на экономический рост различают прямые и косвенные факторы.

Прямыми называются те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. К ним относятся:

- 1) увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- 2) рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- 3) совершенствование технологии и организации производства;
- 4) повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- 5) рост предпринимательских способностей в обществе.

Косвенные факторы влияют на возможность превращения этой способности в действительность. Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничивать его. Главными из них можно считать:

- 1) снижение степени монополизации рынков;
- 2) уменьшение цен на производственные ресурсы;
- 3) снижение налогов на прибыль;
- 4) расширение возможности получения кредитов.

Если изменения косвенных факторов происходят в обратном направлении (увеличивается степень монополизации рынков, растут налоги и пр.), то экономический рост будет сдерживаться. Так, резкое удорожание производственных ресурсов после либерализации цен в нашей стране явилось одной из причин, стимулирующих промышленные предприятия к снижению реальных объемов производства и занятости.

Любая классификация носит условный характер. Известны следующие факторы экономического роста: экстенсивные и интенсивные; структурные, организационные и управленческие; экономические, политические и социальные; объективные и субъективные; научные, технические, ресурсные, общие (долговременные) и особенные (кратковременные), международные, государственные и отраслевые, материальные и нематериальные и др. Такое многообразие классификаций факторов объясняется различными взглядами на проблемы и изучение роста различными исследователями.

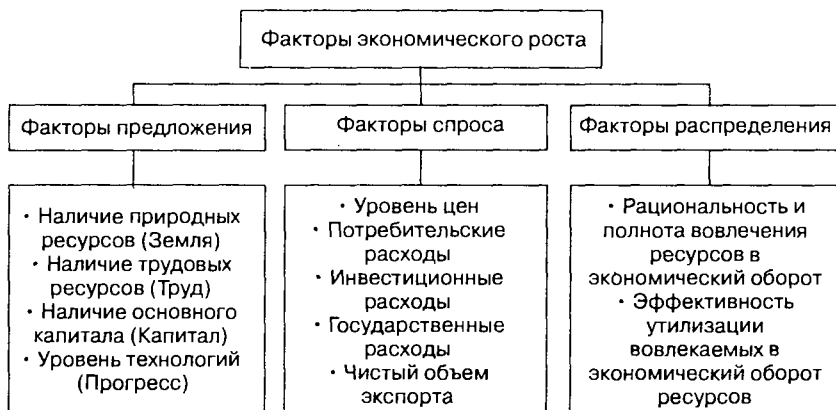


Рис. 17.3. Факторы экономического роста

В современной западной экономической литературе выделяют три основные группы: факторы предложения, спроса и распределения (рис. 17.3).

Производительность труда является наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода. Увеличение трудозатрат определяет $1/3$ прироста реального дохода, и $2/3$ прироста обеспечивается повышением производительности труда.

Рассмотрим некоторые факторы более подробно.

Природные ресурсы в качестве условий производства ограничены запасами в природе, их количество и доступность постепенно снижаются. Общество должно учитывать это обстоятельство. Растущие масштабы вовлечения природных ресурсов в производство и несовершенство их переработки и использования порождают проблемы, приобретающие глобальное значение. Их можно разделить на две группы. Первая связана с иссякаемостью природных запасов. Пока общественное производство не столь активно развивалось, человек брал все. Со временем проблема исчерпаемости ресурсов приобретала местный характер, затем региональный, национальный. Сегодня она выходит на мировой уровень.

Вторая группа проблем связана с последствиями использования ресурсов. Последние полтора века прогресс в производительных силах привел к настоящему экологическому кризису. Экологи оценивают сложившуюся ситуацию как критическую. С экономической точки зрения

сохранение окружающей среды ведет к дополнительным затратам на устранение отрицательных последствий использования ресурсов или их предупреждение. Необходимость этих мер вступает в противоречие со стремлением получить максимальную прибыль, достижение которой осуществляется путем снижения издержек производства. Природные ресурсы являются источником роста с количественной стороны, обеспечивая растущие объемы производства, а с качественной стороны источником роста выступает весь комплекс прилагаемых мер по оптимизации их использования. Сами по себе природные ресурсы нейтральны по отношению к экономическому росту.

Рост населения и трудовых ресурсов традиционно рассматривается как фактор, стимулирующий экономическое развитие. Для развивающихся стран с их избытком рабочей силы быстрый рост населения не всегда является позитивным явлением, эффект от роста населения зависит от способности экономической системы создать рабочие места для новых работников. Эта способность часто увязана с темпами накопления капитала и развитием таких факторов производства, как предпринимательская инициатива.

Накопление капитала имеет место, когда часть текущего дохода сберегается и инвестируется с целью увеличения будущих доходов. Новые фабрики, оборудование и материалы — все это увеличивает запас физического капитала, которым располагает страна. Помимо этих прямых инвестиций в производство существуют еще вложения в социальную и экономическую инфраструктуру — дороги, энергетику, коммунальное хозяйство и транспорт. Такие инвестиции сопутствуют производственным, обеспечивая общие условия для хозяйственной деятельности.

Инвестиции в человеческий капитал повышают качество рабочей силы и часто способны дать больший производственный эффект, чем рост числа занятых. Эффективность всех форм образования, в свою очередь, возрастает при соответствующих инвестициях в их материальную базу — оборудование, здания, материалы (книги, персональные компьютеры, учебные и научные приборы и т.д.). Качественная подготовка преподавателей и наличие хороших учебников по экономике могут внести существенный вклад в повышение квалификации и производительности работающих. Поэтому вложения в человеческий капитал аналогичны по своим результатам повышению качества земельных ресурсов посредством осуществления инвестиций.

Технический прогресс — третий базовый компонент роста — многие экономисты считают самым важным. В своей простейшей форме

он означает появление новых, более эффективных способов производства товаров. Существует три основных разновидности технического прогресса: нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий. Нейтральный технический прогресс имеет место, когда рост производства достигается при тех же объеме и структуре затрат факторов. Примером этого может служить такая простейшая инновация в производстве, как разделение труда (оно увеличивает производительность и возможности потребления, почти не требуя каких-то дополнительных затрат). В отличие от нейтрального капитало- и трудосберегающий технический прогресс позволит увеличить производство при неизменных затратах какого-то одного фактора — капитала либо труда. Компьютеры, автоматические ткацкие станки, электродрели, тракторы, механические плуги — все эти и многие другие виды современных машин можно назвать трудосберегающими формами технического прогресса. Капиталосберегающий технический прогресс — менее распространенное явление. Но это лишь потому, что почти все научные исследования ведутся в развитых странах, где задача экономии труда стоит на первом месте. Наиболее эффективны здесь (с точки зрения издержек) различные трудоемкие методы производства типа ручной прополки и обмолота сельскохозяйственных культур, механических распылителей для небольших хозяйств.

Взаимодействие факторов экономического роста зависит часто от внешнего влияния на их поведение, в первую очередь, со стороны государственного управления, которое можно выделить в качестве надстроечного фактора. Государственные программы экономического развития включают цели обеспечения экономического роста. Государство как минимум обеспечивает правовую основу экономических отношений. А это по-разному может влиять на протекание экономических процессов. В данном случае речь идет о степени влияния государства на экономические процессы, о формах и методах госрегулирования.

Выделяются также единичные факторы экономического роста. К ним можно отнести, например, энтузиазм населения, совершившего чудо подъема послевоенной экономики СССР в рекордные сроки.

Те или иные явления в экономике одних стран могут повлечь изменения в экономическом росте других стран. Так, появление в странах третьего мира филиалов ведущих иностранных фирм привело к значительному экономическому росту таких стран, как Тайвань, Сингапур и т.д.

3. Типы экономического роста

В зависимости от того, под влиянием каких факторов происходит экономический рост, выделяют два его типа: экстенсивный и интенсивный (рис. 17.4).

При экстенсивном типе экономического роста увеличение общественного продукта происходит за счет количественного увеличения факторов производства: вовлечения в производство дополнительных ресурсов труда, капитала (средств производства), земли. При этом технологическая база производства остается неизменной. Так, распашка целинных земель с целью получения большого количества зерновых культур, вовлечение все большего и большего количества рабочих для строительства электростанций, производство все большего количества зерноуборочных комбайнов — все это примеры экстенсивного пути увеличения общественного продукта. В связи с тем что при этом типе роста увеличивается мощность предприятия за счет увеличения установленного оборудования и одновременно численности работников, выпуск продукции на одного работника не меняется.

При интенсивном типе роста главное — повышение производственной эффективности, рост отдачи от использования всех факторов производства, хотя количество применяемого труда, капитала и др. может оставаться неизменным. Главное здесь — совершенствование тех-

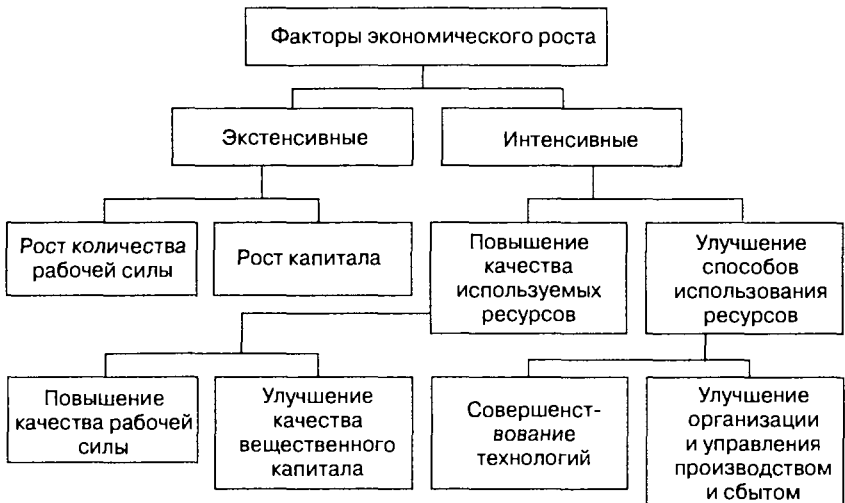


Рис. 17.4. Экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста

нологии производства, повышение качества основных факторов производства. Важнейший фактор интенсивного экономического роста — повышение производительности труда.

$$ПТ=П/Т,$$

где $ПТ$ — производительность труда; $П$ — созданный продукт в натуральном или денежном выражении; $Т$ — затраты единицы труда (например, чел.-ч).

Интенсивный тип экономического роста характеризуется увеличением масштабов выпуска продукции, который основывается на широком использовании более эффективных и качественно совершенных факторов производства. Рост масштабов производства, как правило, обеспечивается за счет применения более совершенной техники, передовых технологий, достижений науки, более экономичных ресурсов, повышения квалификации работников. За счет этих факторов достигается повышение качества продукции, рост производительности труда, ресурсосбережения и т.п.

В условиях научно-технической революции, развернувшейся с середины XX в., преимущественным типом развития в западных индустриальных странах становится интенсивный экономический рост. Экстенсивный путь давно исчерпал себя. В условиях новых, еще развивающихся экономических отношений он ведет только в тупик, не давая никаких шансов на экономическое возрождение. Поэтому объективно необходимо менять тип экономического роста и переводить народное хозяйство на путь интенсивного развития. Однако не следует забывать, что экстенсивный путь дал почву для рождения нового типа развития — интенсивного. Создав базис для развития новых экономических отношений, экстенсивный путь внес огромный вклад в развитие национального хозяйства всего мира.

В реальной жизни экстенсивный и интенсивный типы экономического роста в чистом виде не существуют. Поэтому при анализе реального экономического роста, а не его теоретических моделей лучше говорить о преимущественно экстенсивном или преимущественно интенсивном типе экономического роста.

В настоящее время принято отнесение экономического роста к тому или иному типу в зависимости от удельного веса прироста реального ВВП (ЧНП), обусловленного интенсивными факторами роста. Если доля реального ВВП, полученного за счет интенсивных факторов роста, превышает 50%, то для экономики характерен преимуществен-

но интенсивный тип роста. И наоборот, если удельный вес прироста реального ВВП за счет интенсивных факторов менее 50% общего прироста ВВП, экономическая динамика характеризуется преимущественно экстенсивным типом роста.

4. Современные модели экономического роста

Разработка теории роста осуществлялась представителями различных научных направлений в экономической теории, поэтому создано множество моделей экономического роста.

Модель экономического роста представляет собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков.

Сегодня известны два типа моделей экономического роста: неоклассические и неокейнсианские.

Неоклассическая модель экономического роста

Неоклассическая модель экономического роста опирается на идею оптимальности рыночной системы, которая устанавливается автоматически с помощью свободной конкуренции, создающей условия для получения максимальной полезности. В соответствии с этим моделировались системы оптимального роста совершенной конкуренции, в которые, однако, в дальнейшем был введен ряд предпосылок: необходимость полной информированности хозяйственных субъектов об условиях в области предложения и спроса, о технических возможностях производства на всех рынках и т.д.

Чарльз Кобб и Пол Дуглас разработали многофакторную модель экономического роста, получившую название производственной функции или модели Кобба—Дугласа и впоследствии усовершенствованную в работах Роберта Солоу, Джеймса Мида, Яна Тинбергена и других ученых. Неоклассические модели роста преодолевали ряд ограничений кейнсианских моделей и позволяли более точно описывать особенности макроэкономических процессов, а экономический рост рассматривали с точки зрения взаимозаменяемых факторов производства. В самом общем виде производственная функция раскрывает зависимость совокупного продукта (совокупного дохода) Y от двух факторов — капитала K и трудовых ресурсов L :

$$Y=F(K, L),$$

т.е. предполагается, что при данном уровне технологий объем производства зависит от количества применяемых капитала и труда. Однако уровень технологий постепенно совершенствуется, и поэтому в уравнение вводится фактор времени. Впервые это сделал Ян Тинберген, голландский экономист, лауреат Нобелевской премии (1969), и производственная функция приняла следующий вид:

$$Y(t) = A(t)F [K^\alpha(t), L^\beta(t), N^\gamma(t)],$$

где $Y(t)$ — объем производства за период времени t ; $A(t)$ — коэффициент, отражающий развитие научно-технического прогресса за период времени t ; $K^\alpha(t)$, $L^\beta(t)$, $N^\gamma(t)$ — затраты соответственно капитала, труда, природных ресурсов за период времени t ; α , β , γ — коэффициенты эластичности объема производства соответственно по капиталу, труду, природным ресурсам. Эти коэффициенты отражают увеличение объема производства, вызванное приростом на 1% соответствующих факторов экономического роста.

Любой прирост ВВП, не связанный с краткосрочными изменениями затрат труда или капитала, принято относить к так называемому остатку Солоу. На этот «остаток» приходится 50% прироста ВВП в развитых странах в исторической ретроспективе. Неоклассическая теория рассматривает его как результат действия экзогенного, т.е. совершенно независимого от экономической системы, фактора — технического прогресса. Можно было бы принять такое упрощение, но оно имеет два серьезных изъяна. Во-первых, в неоклассической схеме невозможно увидеть причины самого технического прогресса, поскольку он совершенно не зависит от решений экономических субъектов. И, во-вторых, с помощью этой теории нельзя объяснить большие различия в величине остатка Солоу у стран с одинаковым уровнем развития техники. Другими словами, огромная роль в неоклассической теории отведена внешнему фактору, действие которого очень слабо изучено.

Р. Солоу ограничился рассмотрением равновесного экономического роста, который характеризуется равномерным и одинаковым увеличением эндогенных макроэкономических параметров. Однако с помощью предложенной этим ученым модели можно провести и анализ оптимального равновесного роста, который характеризуется максимально возможным уровнем потребления. Норма накопления капитала, обеспечивающая равновесный экономический рост с максимальным уровнем потребления, называется оптимальной нормой или

золотой нормой накопления капитала, определяемой по «золотому правилу» Е. Фелпса.

Итак, величина национального дохода может возрасти и в связи с ростом затрат капитала, труда, и в связи с качественными изменениями: рост квалификации занятых, инновации, совершенствование организации производства, рост образования в целом в масштабе общества и т.п. Смысл введения нового параметра связан с тем, что рост выпуска в эпоху НТР может быть вызван не только (и не столько) увеличением затрат, а некими иными, «неосязаемыми», в виде прироста труда и капитала, факторами. Особое внимание зарубежными и российскими учеными уделяется показателю, который в разных учебниках и монографиях имеет различные наименования: «показатель технических изменений», «изменение в эффективности производства», «индекс эффективности» и даже «мера нашего неведения». Последнее выражение нередко определяется как «остаток Абрамовитца» по имени американского экономиста М. Абрамовитца, исследовавшего этот тип производственной функции в середине 1950-х годов. Дальнейший анализ производственной функции с учетом технического прогресса связан с именами таких американских экономистов, как Р. Солоу, Дж. Мид, Э. Денисон и др.

Экономический рост в модели межотраслевого баланса

Одной из важнейших моделей экономического роста является модель межотраслевого баланса. Теоретические основы межотраслевого баланса разрабатывались в СССР в годы, предшествовавшие первой пятилетке, однако в оформленном виде впервые представлены американским экономистом В. Леонтьевым. Метод анализа межотраслевых связей с помощью таблиц шахматного типа и с привлечением аппарата линейной алгебры был применен им в 30-х годах для изучения американской экономики. Этот метод получил в экономической литературе название «затраты — выпуск». Модель «затраты—выпуск», по признанию В. Леонтьева (в монографии «Структура американской экономики»), представляет собой «попытку применить экономическую теорию общего равновесия к эмпирическому изучению взаимозависимости между различными отраслями народного хозяйства...»¹.

В самом методе экономического анализа «затраты — выпуск» В. Леонтьев прежде всего обращает внимание на количественные свя-

¹ См.: *Leonteff W. The Structure of American Economy 1819–1929. Cambridge, 1941. P. 3.*

зи в экономике. Эти связи между отраслями устанавливаются через так называемые технологические коэффициенты.

В схеме межотраслевой баланс представлен четырьмя квадрантами. В первом квадранте — показатели материальных издержек на производство продукции. Во втором квадранте показатели отражают конечную продукцию, используемую на личное потребление, накопление, государственные закупки и экспорт. В третьем квадранте — показатели добавленной стоимости (заработная плата, прибыль, налоги) и импорта. В четвертом квадранте — показатели перераспределения чистого национального продукта. Таблица межотраслевых связей отражает по столбцам затраты, т.е. элементы, образующие стоимость продукции по каждой отрасли, и по строкам — структуру распределения продукции каждой отрасли национальной экономики.

Изменение в конечном спросе или в условиях производства в одной отрасли изучается в таблице В. Леонтьева через прослеживание количественной реакции всех взаимосвязанных отраслей. Это означает, что любое изменение потребностей или технологии производства какого-либо товара изменит структуру равновесных цен и тем самым приведет к изменению и технологических коэффициентов.

Таким образом, использование метода «затраты — выпуск» межотраслевого баланса позволяет не только изучить взаимозависимость между различными отраслями экономики, проявляющуюся во взаимовлиянии цен, объемов производства, капиталовложений и доходов, но и осуществить прогнозирование развития экономики страны, так как, задавшись ростом одного или группы продуктов, можно определить масштабы роста остальных отраслей экономики страны, а тем самым и темпы экономического роста, его отраслевую структуру.

Неокейнсианские модели экономического роста

Кейнс утверждал, что стихийный механизм капиталистического хозяйства, не обеспечивая равновесия между спросом и предложением, ведет к безработице, неустойчивости экономического развития. Он и его последователи ратовали за государственное регулирование факторов, воздействующих на эффективный спрос, что и обеспечивает устойчивость экономики.

В числе последователей Кейнса — такие представители неокейнсианства, как Рой Харрод, Николас Калдор, Евсей Домар, Элвин Хансен, Джоан Робинсон. Не только опираясь на теорию Кейнса, но и критикуя ее за статичность, т.е. ориентацию на количественные зависимости про-

стого воспроизводства, они концентрируют внимание на динамике, т.е. количественных зависимостях расширенного воспроизводства.

Неокейнсианство исследовало проблемы динамики эффективного спроса, использование инвестиций, понятие мультипликатора. Другие же аспекты теории Кейнса, относящиеся к денежной сфере (динамика денежной массы, норма процента, цены), были признаны несущественными и в моделях экономического роста и цикла почти никакой роли не играли.

Определяющим фактором экономического роста и его темпов, по мнению неокейнсианцев, является рост инвестиций. Инвестиции в рассматриваемой модели экономического роста играют важную роль: с одной стороны, они способствуют росту национального дохода, с другой — увеличивают производственные мощности. В свою очередь, рост дохода способствует увеличению занятости. Поскольку инвестиции увеличивают производственные мощности, постольку рост дохода должен быть достаточным, чтобы уравновесить увеличивающиеся производственные возможности общества, не допуская возникновения недогрузки предприятий и безработицы.

В послевоенный период наибольшую известность в экономической литературе Запада получили неокейнсианские модели экономического роста, выдвинутые английским экономистом Р.Ф. Харродом, американскими — Е. Домаром и Э. Хансеном, основанные на двух предпосылках: 1) рост национального дохода является только функцией накопления капитала, а все остальные факторы (увеличение занятости, степень использования достижений НТП, улучшение организации производства), влияющие на рост капиталоотдачи, исключаются. Таким образом, модели Харрода и Домара — это однофакторные модели. Предполагается, что спрос на капитал при данной капиталоемкости зависит только от темпов роста национального дохода; 2) капиталоемкость не зависит от соотношения цен производственных факторов, а определяется лишь техническими условиями производства.

Согласно модели экономического роста Харрода — Домара, в каждой экономике определенная часть национального дохода должна сберегаться с целью восстановления износившихся и вышедших из строя капитальных благ (зданий, оборудования и материалов). Однако для экономического роста нужны чистые инвестиции, т.е. прирост объемов капиталов. Предположим, что этот объем, назовем его K , и ВНП страны, обозначим его как Y , связаны неким соотношением. Допустим, для производства 1 долл. ВНП надо затратить 3 долл. инвестиций.

Можно подсчитать, какой прирост ВВП даст нам тот или иной объем чистых инвестиций.

Пусть упомянутое соотношение, известное в науке как *коэффициент капиталоемкости*, равно 3:1. Обозначив этот коэффициент через k и полагая, что норма сбережений s составляет фиксированную долю от национального дохода (допустим, 6%), а чистые инвестиции определяются уровнем сбережений, мы можем построить следующую простую модель экономического роста:

1. Сбережения S являются фиксированной частью национального дохода Y , т.е.

$$S = sY. \quad (17.1)$$

2. Инвестиции I есть изменение в объеме капитала K :

$$I = \Delta K. \quad (17.2)$$

Поскольку объем основного капитала K напрямую связан с национальным доходом или продуктом Y через коэффициент капитала k , то

$$K/Y = k;$$

$$\Delta K/\Delta Y = k;$$

$$\Delta K = k\Delta Y. \quad (17.3)$$

Национальные сбережения S должны быть равны совокупным инвестициям I :

$$S = I. \quad (17.4)$$

Но из выражения (17.1) мы знаем, что $S = sY$, а из выражений (17.2) и (17.3) имеем

$$I = \Delta K = k\Delta Y.$$

Отсюда равенство (17.4) между сбережениями и инвестициями можно записать следующим образом:

$$S = sY = k\Delta Y = \Delta K = I \quad (17.5)$$

или просто

$$sY = k\Delta Y. \quad (17.6)$$

Деля обе части равенства (17.6) сначала на Y , затем на k , получаем

$$\Delta Y/Y = s/k. \quad (17.7)$$

Заметим, что левая часть выражения (17.7) представляет собой темп роста ВВП (т.е. процентное изменение ВВП).

Выражение (17.7) — это упрощенная форма известного уравнения из теории экономического роста Харрода — Домара. Оно означает, что темп роста ВВП ($\Delta Y/Y$) определяется одновременно нормой сбережений и коэффициентом капитала. Тем самым из этого уравнения следует, что темп роста национального дохода прямо зависит от нормы сбережений (при данном ВВП, чем больше в экономике объем сбережений и, стало быть, инвестиций, тем быстрее рост этого ВВП). В то же время рост ВВП находится в обратной зависимости от коэффициента капитала (он будет тем меньше, чем больше k).

Экономический смысл уравнения (17.7) весьма прост. Чтобы был рост, в стране должна сберегаться и инвестироваться определенная доля ВВП. Чем она больше, тем быстрее рост. В то же время реальный темп роста, достижимый при данном уровне сбережений и инвестиций, предопределен тем увеличением продукта, который дает одна дополнительная единица капиталовложений. Другими словами, темп роста задан величиной, обратной коэффициенту капитала, $1/k$. Она показывает выпуск продукции на единицу затрат капитала или, что то же самое, на единицу инвестиций. Отсюда, умножая норму новых сбережений $s=I/Y$ на показатель эффективности инвестиций $1/k$, мы получаем темп роста ВВП.

Главная задача модели — определение устойчивого темпа роста дохода. Для этого используются три основных вида темпов роста:

1) естественный рост: определяется темпом роста населения и выражает естественный верхний предел роста дохода: $T_y = T_p$;

2) гарантированный рост: это темп роста, ограниченный наличным объемом воспроизводимого фактора производства — капитала (K/F)= T ;

3) фактический рост: это рост, варьирующий в зависимости от наличия капитала и труда:

а) $T_p = s/b$;

б) $T_p < s/b$;

в) $T_p > s/b$.

Условием существования постоянного равновесного темпа роста экономической системы является соблюдение равенства темпов роста населения и темпов роста капитала:

$$T_p = s/b \text{ и } T_p = T = T_y,$$

где T_y — равновесный устойчивый рост дохода.

Экономический кризис 1973—1975 гг. способствовал формированию нового течения — посткейнсианства, признанным лидером которого является представительница английской кембриджской школы Дж. Робинсон. Оригинальность посткейнсианства как самостоятельного течения проявилась наиболее отчетливо в разработке теории экономического роста и распределения продукта, в основу которой положена идея, что темпы роста общественного продукта зависят от распределения национального дохода, которое, в свою очередь, является функцией накопления капитала. Именно скорость накопления капитала определяет норму прибыли, а следовательно, и долю прибыли в национальном доходе. Доля же заработной платы определяется как остаточная величина. Реальное значение посткейнсианской теории состоит в том, что в ней предпринята попытка увязать пропорции распределения с пропорциями воспроизводства.

Концепция эндогенного роста (новая теория роста)

Разочарование в традиционных неоклассических моделях усилилось в конце 1980 — начале 1990-х годов с углублением долгового кризиса и межстрановых различий в темпах роста. Традиционная теория не могла дать удовлетворительного объяснения этим явлениям. Ведь согласно ей дефицит капитала в «третьем мире» должен вести к повышенной рентабельности инвестиций. И именно на рост инвестиций была нацелена политика формирования свободного рынка, которые Всемирный банк и МВФ навязывали странам с большой внешней задолженностью. Рост инвестиций, как ожидалось, должен был вызвать рост производительности труда и уровня жизни. Однако, несмотря на предписанную либерализацию внешней торговли и внутренних рынков, многие развивающиеся страны не вышли из стагнации и не смогли привлечь новые иностранные инвестиции; им не удалось даже остановить утечку своих капиталов за рубеж. Объяснить эти явления попыталась концепция эндогенного роста (новая теория роста).

Новая теория направлена на анализ эндогенного роста — постоянного увеличения ВВП, предопределенного той экономической системой, которая реально управляет общественным производством в стране.

Модели эндогенного роста внешне похожи на неоклассические, но значительно отличаются от них исходными посылками и выводами. Прежде всего модели эндогенного роста отвергают неоклассическую посылку об убывающей предельной производительности капитала, допускают возможность эффекта масштаба производства в рамках всей экономики и

часто акцентируют внимание на влиянии внешних эффектов на рентабельность капиталовложений. Хотя техническому прогрессу отводится немалая роль в этих моделях, он уже не является единственной возможной причиной экономического роста в долгосрочном плане. Главными целями новой теории роста являются объяснение межстрановых различий в темпах роста и факторов, от которых эти темпы зависят.

Важный вывод, который следует из этих положений, состоит в том, что временное или длительное торможение роста в стране ведет к ее хроническому, все более сильному отставанию от более богатых стран по уровню доходов на душу населения. Но, пожалуй, самый интересный аспект моделей эндогенного роста — объяснение противоестественного перелива капиталов из бедных стран в богатые, который усугубляет разрыв в доходах между «первым» и «третьим» мирами. Потенциально высокая рентабельность инвестиций в «третьем мире» часто сводится на нет низким уровнем комплементарных инвестиций в человеческий капитал (систему образования), инфраструктуру и НИОКР. Бедные страны извлекают из этих видов инвестиций мало выгод по сравнению с экономически развитыми странами. Отсюда следует вывод о том, что государство призвано улучшить распределение ресурсов, предоставляя за свой счет общественные товары и услуги (создавая инфраструктуру) и одновременно стимулируя частные инвестиции. Поэтому модели эндогенного роста в отличие от неоклассических выступают за активное вмешательство государства в процесс развития. Оставаясь во многом в русле неоклассической теории, теория эндогенного роста представляет собой шаг в сторону от догмата свободного рынка и минимальной роли государства в экономике.

Концепция «нулевого экономического роста»

В начале 70-х годов XX в. некоторые экономисты выступили с концепцией неизбежности глобальной катастрофы при сохранении существующих тенденций развития общества. Так, в докладе Римского клуба «Пределы роста», подготовленном исследовательской группой Массачусетского технологического института США под руководством проф. Д. Медоуса, отмечалось, что в связи с обострением противоречий между быстро растущим населением Земли, бурным развитием производства инвестиционных товаров и быстро истощающимися природными ресурсами планеты каждый день продолжающегося роста все более приближает мировую систему к пределам этого роста... На основе нашего нынешнего знания физических границ планеты можно предполагать,

что фаза роста должна кончиться в течение ближайших ста лет¹. Далее, по мнению автора доклада, при существующих тенденциях достижение «пределов роста» неизбежно будет сопровождаться стихийным сокращением численности населения и промышленного производства в результате голода, разрушения окружающей среды, истощения ресурсов и т.д. В этой ситуации, по мнению авторов доклада, единственным выходом является поддержание «нулевого роста».

Сторонники «нулевого роста» утверждают, что технический прогресс и экономический рост приводят к целому ряду отрицательных явлений современной жизни: загрязнению окружающей среды, промышленному шуму, выбросу отравляющих веществ, ухудшению облика городов и т.д. Поскольку производственный процесс лишь преобразует природные ресурсы, но не утилизирует их полностью, то со временем они возвращаются в окружающую среду в виде отходов. В силу этого сторонники «нулевого роста» считают, что экономический рост должен целенаправленно сдерживаться. Признавая, что экономический рост обеспечивает увеличение объема товаров и услуг, сторонники «нулевого роста» приходят к выводу, что экономический рост не всегда может создать высокое качество жизни.

В то же время оппоненты Д. Медоуса и его единомышленников — сторонники экономического роста — полагают, что этот рост сам по себе смягчает противоречия между неограниченными потребностями и редкими ресурсами, так как в условиях экономического роста имеется возможность поддерживать инфраструктуру на данном уровне, осуществлять программы помощи престарелым, больным и бедным, совершенствовать систему образования и повышать личные доходы.

Что же касается окружающей среды, то сторонники экономического роста считают, что ее загрязнение является не следствием экономического роста, а результатом неправильного ценообразования, искаженного экстерналиями. Для решения этой проблемы необходимо как введение законодательных ограничений или особых налогов, так и формирование рынка прав на загрязнение.

Теории стадий экономического роста

Среди различных подходов к исследованию проблемы экономического роста в «сверхдлинном» периоде особое место занимает анализ экономической динамики с точки зрения глобальной исторической

¹ Meadows D. et al. *The Limits to growth*. N.Y., 1972. P. 183.

перспективы качественной эволюции общества. Такой подход привел к созданию альтернативных теорий стадий экономического роста.

Основной спецификой «стадийного» подхода к теоретическому анализу экономического роста является выделение фундаментальных различий, характеризующих фундаментальные особенности функционирования общества на каждой из стадий (этапов) его развития.

Среди различных концепций деления общества на стадии роста можно выделить две основные.

Формационная теория. Эта теория разработана К. Марксом и его последователями. Суть ее в классовом подходе к обществу и выделении в качестве отдельных стадий общественно-экономических формаций, смена которых объективно обуславливается диалектическим развитием производительных сил и производственных отношений. В качестве таковых выделяются пять: первобытная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая и коммунистическая формации.

Исторический ход развития общества представляет собой последовательную смену формаций. Движущей силой перехода от одной формации к другой является обострение в рамках единства производительных сил и производительных отношений противоречия между ними. Суть противоречия состоит в том, что производительные силы развиваются быстрее, чем производственные отношения. Смена формаций происходит революционным путем: старая система разрушается и создается новая.

Теория стадий экономического роста У. Ростоу. Создавая свою теорию, У. Ростоу, с одной стороны, попытался показать, что процесс экономического развития не исчерпывается системой тех отношений, которые традиционно составляют предмет исследования анализа экономического роста (взаимодействием производителей и потребителей, согласованием планов «сберегателей» и инвесторов, освоением инвестиций и пр.). С другой стороны, он стремился создать теорию исторической эволюции экономики и общества в целом, которая бы не была столь однозначно, как у Маркса, детерминирована взаимосвязью производительных сил и производственных отношений, отношениями собственности и классовой борьбой капиталистов и наемных рабочих.

По мнению У. Ростоу, деление всей исторической эволюции общества на стадии должно базироваться на различиях трех основных фундаментальных характеристик: уровня развития техники, уровня деловой активности и уровня потребления. В соответствии с качественным

различием этих характеристик У. Ростоу выделил пять стадий экономического развития:

1. Традиционное или классовое общество. Для него типичны «до-ньютоновская наука и техника», преобладание сельского хозяйства, деление общества на классы (по Ростоу, понятие «классы» идентично замкнутым, разобщенным кастам), статическое равновесие в экономике, низкая норма накопления, невосприимчивость производителей к НТП и высокие темпы роста населения. Сочетание низких темпов экономического роста и, напротив, высоких темпов роста населения ведет к падению реальных доходов на душу населения. Под давлением этой негативной тенденции постепенно происходит стабилизация численности населения и уровня доходов.

2. Стадия создания условий для разбега. Она характеризуется медленным, постепенным созданием условий для некоторого повышения эффективности производства и темпов роста экономики.

3. Стадия разбега. Ее отличает повышение нормы накопления в национальном доходе, создающее возможность использовать достижения НТП и преодолевать сопротивление развитию со стороны сложившихся институтов власти, традиций и обычаев.

4. Путь к зрелости. Возрастают темпы экономического роста. Расширение объема производства начинает опережать увеличение численности населения, что ведет к повышению уровня жизни.

5. Общество высокого массового потребления. На этой стадии заботы о ресурсных ограничениях роста объема производства отпадают. Напротив, усиливаются ограничения со стороны спроса и экологии, растет значимость товаров длительного пользования и услуг.

Смена одной стадии экономического роста другой происходит, с точки зрения У. Ростоу, эволюционным, а не революционным путем. Все страны проходят этот путь различными темпами и находятся на разных стадиях развития. В частности, США, как считал У. Ростоу, находятся на последней стадии, а СССР на четвертой стадии. Коммунизм отнесен им к числу «болезней переходного периода», обусловленных необходимостью ускоренной индустриализации.

Помимо рассмотренных выше концепций в экономической теории существуют также концепции индустриального и постиндустриального общества, акцентирующие внимание на эволюции современных промышленных структур и перспективах их развития¹.

¹ Гэлбрейт Д. Экономическая теория и цели общества. М., 1976.

Выводы

1. Экономический рост — важнейшая макроэкономическая категория, отражающая количественное увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг (потенциальный и реальный ВНП), возрастание мощи страны, а также качественные преобразования в экономике (возросшую способность удовлетворять растущие потребности).

2. Показателями экономического роста являются: темпы роста национального дохода, валового национального продукта, подушевого дохода и населения, производительности факторов производства, структурной трансформации экономики; социальной, политической и идеологической трансформации, международные масштабы экономического роста и др. Различают быстрые, замедленные, стабильные и нестабильные темпы роста.

3. Сущность экономического роста — в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного противоречия экономики: противоречия между ограниченностью ресурсов и безграничностью роста общественных потребностей.

4. Цели экономического роста: повышение материального благосостояния населения и поддержание национальной безопасности.

5. Важнейшими характеристиками экономического роста являются их эффективность (улучшение качества товаров и услуг, повышение их конкурентоспособности, освоение новых товаров и технологий, рост производительности труда, отдачи от использования ресурсов и др.) и качество (улучшение благосостояния народа, увеличение свободного времени, развитие социальной инфраструктуры, рост инвестиций в человеческий капитал, обеспечение безопасности условий жизни и труда, социальная защищенность нетрудоспособных и безработных и др.).

6. Факторы экономического роста — это причины (процессы и явления), порождающие экономический рост. Различают прямые (рост численности трудовых ресурсов и др.) и косвенные (сокращение степени монополизации рынков и др.); организационные и управленческие; экономические, политические и социальные; объективные и субъективные; научные, технические, ресурсные; общие и особенные; международные, государственные, отраслевые и т.д. Особо выделяются факторы спроса, предложения и распределения.

7. В зависимости от деления факторов на экстенсивные и интенсивные выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

8. Среди моделей экономического роста (абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений и графиков) выделяются модели неоклассического направления (Кобба — Дугласа, Р. Соллоу, Я. Тинбергена и др.), неокейнсианского направления (Харрода — Домара, Дж. Робинсон и др.), модель «затраты — выпуск» В. Леонтьева, концепция «нулевого экономического роста», теории стадий экономического роста (К. Маркса и У. Ростоу).

Термины и понятия

Экономический рост: равновесный, эффективный, эндогенный

Экономическое развитие

Цели экономического роста

Эффективность экономического роста

Качество экономического роста

Факторы экономического роста (факторы спроса, предложения, распределения)

Типы экономического роста: экстенсивный и интенсивный

Модели экономического роста (Кобба — Дугласа, Р. Солоу, Я. Тинбергена, Харрода — Домара, Дж. Робинсон, В. Леонтьева)

Концепция эндогенного роста (новая теория роста)

Концепция нулевого экономического роста

Теории стадий экономического роста (К. Маркса и У. Ростоу)

Вопросы для самопроверки

1. Что вы понимаете под экономическим ростом и чем рост отличается от экономического развития?

2. Охарактеризуйте факторы и показатели экономического роста.

3. Какие модели экономического роста вы знаете, в чем их различие?

4. Рассчитайте темпы роста ВВП, если он составлял 300 тыс. ден. ед. и увеличился с прошлого года на 15 тыс. ден. единиц.

5. Экономический рост измеряется как:

а) увеличение реального объема национального производства за определенный период времени;

б) увеличение реального объема производства на душу населения за определенный временной период;

в) все ответы неверны.

6. К экстенсивным факторам экономического роста относятся:

а) увеличение производительности труда;

б) улучшение организации производства;

в) увеличение численности занятых в производстве работников;

г) все ответы неверны.

7. В состоянии стагнации экономический рост:

а) отсутствует;

б) незначительный;

в) верны а) и б);

г) все ответы неверны.

8. Почему экономический рост является одной из целей макроэкономической политики? Какие показатели экономического роста наиболее адекватно отражают этот процесс?

Глава 18. Международные экономические отношения. Внешняя торговля и валютный курс

В предыдущих главах учебника для упрощения анализа не учитывались обстоятельства, связанные с международными экономическими отношениями. Экономика рассматривалась как закрытая. В действительности национальная экономика каждой страны является частью мирового хозяйства. Здесь рассматриваются экономические проблемы с учетом международных экономических отношений (т.е. проблемы открытой экономики).

Мировое хозяйство — предмет исследования многих наук, в том числе конкретных экономических дисциплин. Экономика как наука в отличие от них в качестве предмета исследования рассматривает закономерности социально-экономического развития человеческого общества как результат взаимодействия ряда факторов, создающих материальную основу для экономического роста.

1. Сущность мирового хозяйства. Интеграция и интернационализация

Мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

Мировое хозяйство — это не просто сумма отдельных национальных хозяйств (своеобразных «лоскутков»), имеющих контракт друг с другом, а качественно новое образование, которое функционирует на основе взаимодействия отдельных национальных хозяйств в различных формах рыночной деятельности на макро- и микроуровнях на базе согласованных единых правил и стандартов конкуренции, при должном обеспечении фундаментальных национальных интересов и приоритетов.

При этом под макроуровнем понимается взаимодействие национальных государств, национальных, субрегиональных и региональных экономик как единого целого — мировой экономики. Мировая экономика понимается здесь как синоним мирового хозяйства.

Под микроуровнем понимается уровень взаимодействия хозяйственных единиц — отдельных фирм, предприятий государственного и частного секторов экономики, домашних хозяйств, а также транснациональных корпораций (ТНК) и финансово-промышленных групп (ФПГ). На микроуровне происходит и взаимодействие отдельных рынков.

Мировое хозяйство есть результат исторического развития, мирового взаимопереплетения национальных хозяйств. В настоящее время процесс формирования мирового хозяйства еще не завершен. Результатом его развития должна стать интерессистема планетарного уровня (глобальная экономическая система), аналогичная современным национальным хозяйствам.

Формирование и развитие мирового хозяйства связано с действием социально-экономических факторов: международного разделения труда, развития средств транспорта и связи, миграции капитала (финансового, человеческого и т.д.).

Международное разделение труда (МРТ) — прямое продолжение общественного разделения труда внутри страны, представляет собой взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран, объединений, предприятий на производстве отдельных продуктов или их частей с кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции.

МРТ развивается по двум направлениям — производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на вертикальное и горизонтальное. Первое имеет место тогда, когда различные производители образуют однолинейную технологическую цепочку и выполняют ряд последовательных производственных операций, в ходе которых продукт каждой предшествующей стадии является незавершенным изделием и становится предметом труда для каждой последующей стадии. Горизонтальное разделение труда предполагает изготовление отдельными производителями компонентов, из которых затем собирается технически или технологически сложное изделие. Как горизонтальное, так и вертикальное МРТ распадаются уже на международном уровне на общее (между крупными группами отраслей), частное (распад крупных групп отраслей на менее агрегированные отрасли и подотрасли) и единичное (внутриотраслевое разделение). В территориальном аспекте международная специализация производства предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве отдельных продуктов и их частей для мирового рынка.

Современные теории МРТ

Современные теории МРТ ведут свое начало от классической политэкономии, от теорий А. Смита и Д. Рикардо, которые первыми предположили, что для страны выгодной может быть не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, участие в МРТ.

А. Смит на основе своей *теории абсолютного преимущества* доказывал выгодность МРТ. Он утверждал, что если какая-нибудь страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть собственного промышленного труда, прилажаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом. Именно поэтому, несмотря на то что в выборе специализации производства продукции А. Смит большую роль отводил рынку, он считал необходимым при рассмотрении этого вопроса учитывать преимущества страны — естественные (климатические условия, обладание некоторыми природными ресурсами и т.п.) и приобретенные (обычно обусловленные технологией производства).

Взгляды А. Смита дополнил и развил Д. Рикардо, которому принадлежит *теория относительного преимущества*. Он доказал не только возможность, но и необходимость взаимовыгодной торговли даже при наличии абсолютного преимущества одной страны в производстве всех продуктов: эта страна получит выигрыш, если откажется от менее эффективного в пользу более эффективного. Общий объем продукции можно увеличить, согласно этой теории, за счет дополнительных преимуществ, возникших при специализации страны на производстве той продукции, по которой преимущества в издержках особенно велики. По мнению Рикардо, для страны невыгодно развивать даже те отрасли, где издержки производства ниже, чем в других странах, но разница в издержках меньше, чем продукции наиболее производительной отрасли в стране. Несмотря на то что та или иная страна способна выпускать множество разнообразных товаров, она обладает сравнительным преимуществом в производстве лишь определенных видов продукции, в то время как другим странам лучше дается производство чего-либо другого. Каждая страна экспортирует ту продукцию, в выпуске которой она преуспевает, и импортирует ту продукцию, в выпуске которой преуспевают другие страны.

Современной модификацией теории сравнительных издержек является *теория соотношения факторов производства*. Страны по-разному наделены факторами производства — трудом, землей и капиталом. Если страна в избытке обеспечена каким-либо одним фактором, например

трудом с относительно более низкой заработной платой, то трудоемкие товары, производимые в данной стране, будут обходиться более дешево. Этой стране более выгодно их производить и экспортировать.

Основоположники этой теории шведские экономисты Эли Хекшер и Бертил Олин разработали основные современные представления о том, чем определяются направление и структура международных товарных потоков. Пол Самуэльсон выявил математические условия, при которых утверждения Хекшера—Олина становятся действительными для хозяйственной практики. В знак признания их общих заслуг на Западе модель часто называют *моделью Хекшера—Олина—Самуэльсона*.

В 1954 г. была опубликована статья американского экономиста Вассилия Леонтьева, где была сделана попытка проверить теорию Хекшера—Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоизбыточной страной. Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют трудоемкие. Результат оказался обратным и получил название *парадокса Леонтьева*. Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали. В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 чел.-год американского труда эквивалентен 3 чел.-годам иностранного труда, т.е. большая производительность американского труда связана с более высокой квалификацией американских рабочих. Это послужило основой для возникновения модели *квалификации рабочей силы*.

В соответствии с этой моделью в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, изобилие же неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Современная экономическая наука указывает не только на достоинства, но и ограниченность теории Хекшера — Олина, в которую не вписываются следующие процессы:

- сближение структурных сдвигов в промышленности и торговле высокоразвитых и ранее слаборазвитых стран;
- значительный и постоянно растущий удельный вес торговли между странами с одинаково высоким уровнем дохода;

- высокий и все возрастающий удельный вес встречных поставок сходных промышленных товаров в мировой торговле.

Названные обстоятельства поставили перед экономической наукой задачу поиска расширения или обновления основных положений теории Хекшера—Олина. Это привело, с одной стороны, к расширению теории, новому определению факторов производства, а с другой — к ее полному отрицанию и возникновению совершенно новых подходов к проблеме эффективности МРТ.

Ведущее место среди неоклассических теорий международного разделения труда занимает *модель альтернативных издержек* американского экономиста Г. Хаберлера. Для каждой страны он предлагает кривые производственных возможностей, показывающие, в каком соотношении каждая страна может производить два товара при использовании всех ресурсов и наилучшей технологии. Согласно этим взглядам, страны экспортируют продукцию тех отраслей, в которых они обладают наивысшей, по сравнению с другими странами, технологией. В последующем передовая технология неизбежно распространяется по миру, отрыв исчезает, экспорт падает, порождая дальнейшее изменение структуры мировой торговли.

В теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) Реймонда Вернона утверждается, что успех страны в мировой торговле зависит от внутреннего рынка. Согласно этой теории, некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов (внедрение, рост, зрелость, упадок), а их производство перемещается в международном плане в зависимости от этапа цикла. Р. Вернон пытался объяснить, почему США лидируют в производстве значительного числа новых и перспективных товаров. Он утверждал, что спрос на такие товары, возникающий на национальном рынке раньше, чем за рубежом, приводит к технологическим преимуществам США. Американские фирмы на стадии развития производства экспортируют эти новшества, а по мере роста спроса на них организуют производство в зарубежных странах. По мере распространения новой технологии иностранные фирмы также осваивают производство новых товаров, начиная ввозить их в США.

Понятие «цикл товара» стало основой теории, объясняющей взаимосвязь национального и внешнего рынков.

Эффективность международного разделения труда и структуру мировой торговли помогают объяснить концепции независимости, взаимозависимости и зависимости.

Большая экономическая независимость означает отсутствие некоторых товаров, услуг и технологий, поэтому ни одна страна сейчас не стремится к полной независимости. Но большинство стран старается так войти в систему международного разделения труда и сформировать структуру своей внешней торговли, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением.

Рост защищенности от перемен за рубежом можно обеспечить развитием торговых связей на основе взаимных потребностей. В случае взаимозависимости стран как торговых партнеров (например, Франции и Германии) маловероятно, чтобы одна из них сократила поставки или размер рынка, так как другая сторона немедленно отреагирует на это.

Слишком большая зависимость приводит к тому, что страна становится уязвимой при изменениях, происходящих в других странах.

Углубление МРТ подтверждает жизнеспособность всех теорий и необходимость их постоянной модификации, дополнения новыми гранями, что обусловлено объективными тенденциями НТП и тенденцией к общей гуманизации международных экономических отношений.

Основные черты мирового хозяйства

Прежде всего необходимо отметить, что мировое хозяйство складывается из национально-государственных экономик, находящихся между собой в постоянной и взаимной связи в той мере, которая обеспечивает выгодность участия страны в мировом хозяйстве. Результатом функционирования мирового хозяйства является повышение эффективности использования ресурсов в каждом государстве, ускорение темпов экономического роста во всем мире. Мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, состоящий практически из всех стран и народов планеты. Мировое хозяйство развивается по законам рынка. Это преимущественно рыночная система. Однако она пока еще не представляет собой однородного единства. В систему мировой экономики входят государства с различными укладами хозяйства.

Мировое хозяйство характеризуется наличием развитой рыночной инфраструктуры, которую образуют мировые рынки: товаров и услуг, факторов производства, капиталов; а также мировая валютная и финансовая системы.

В настоящее время четко просматривается следующая структура мирового хозяйства:

- 1) мировой рынок товаров и услуг;
- 2) мировой рынок капиталов;

- 3) мировой рынок рабочей силы;
- 4) международная валютная система;
- 5) международная кредитно-финансовая система.

Кроме того, интернационализация интенсивно развивается в сфере информации, НИОКР, культуры. Формируется единое научно-информационное пространство.

Основными субъектами мирового хозяйства являются:

- государства с их народно-хозяйственными комплексами;
- транснациональные корпорации;
- международные организации и институты;
- фирмы всех секторов хозяйства, вышедшие за национальные границы.

Мировое хозяйство характеризуется неравномерностью развития. Экономические различия между частями заключаются в степени развития рынков товаров, труда, капиталов и информации, глубине разделения труда внутри стран и характере их включенности в мировой рынок, уровне и формах социальной защиты населения.

Разнообразие сочетаний показателей экономического развития различных стран не позволяет оценивать уровень экономического развития с какой-то одной точки зрения. Для этого используются несколько основных показателей и критериев:

- абсолютный и относительный ВВП (ВНП);
- НД и доход на душу населения;
- отраслевая структура национальной экономики;
- структура экспорта и импорта страны;
- уровень и качество жизни населения и некоторые другие.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них — разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, ВМФ, МБРР (абсолютные показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода. В 1995 г. были определены следующие граничные значения годового дохода на душу населения: низкий уровень доходов — не более 765 долл. (49 стран), средний уровень доходов — от 766 до 9385 долл. (58 стран), высокий уровень доходов — 9386 долл. и выше (26 стран). Дополнительная граница дохода на душу населения 3035 долл. вводится между уровнем доходов незначительно выше и незначительно ниже среднего.

Мир по своей социально-экономической природе крайне неоднороден. В настоящее время можно выделить три группы стран: промышленно развитые страны с рыночной экономикой, образующие как бы каркас мирового хозяйства; развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки и Океании (или страны «третьего мира»); страны с переходной экономикой, представленные в основном государствами Восточной Европы, а также Россией, находящимися на пути развития новых форм хозяйствования.

В структуре мирового хозяйства можно выделить центр и периферию. К центру относятся высокоразвитые промышленные страны, на долю которых приходится три четверти совокупного объема мирового валового национального продукта, потоков капитала и мировой торговли. Эти страны (многие из них входят в Организацию экономического сотрудничества и развития) являются пионерами научно-технического прогресса, применения высоких технологий и научных открытий, обладают огромным военно-промышленным комплексом и наиболее дееспособной военной организацией (НАТО).

Отношения между промышленно развитыми странами характеризуются борьбой двух тенденций — сотрудничества и соперничества (конкуренции). Среди экономически развитых стран наибольшей мощью обладают США, которые совместно с Канадой и Мексикой строят обширное экономическое пространство, страны Западной Европы (ЕС и ЕАСТ), Япония, новые индустриальные государства Азиатского региона (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея).

К периферии относятся все остальные государства. Их также называют «третий мир» или «развивающиеся» страны. Многие из них имеют однобокую сырьевую или полуфабрикатную специализацию экономики, устаревшую материальную базу производства, низкий уровень развития товарно-денежных отношений.

Центр и периферия находятся в постоянной связи и взаимовлиянии, несмотря на то что перед государствами стоят разные проблемы. Для многих стран центра на первое место выдвигаются экологические и гуманитарные критерии развития, формирование качественно новой структуры производства и потребления. Для развивающихся — переход к устойчивому росту, решение социальных проблем; в ряде стран — обеспечение населения продовольствием.

Мировое хозяйство отличается от национального наличием единого мирового рынка. На его функционирование существенное влияние оказывает экономическая политика развитых государств. Отли-

чительной особенностью мирового рынка выступает функционирование системы мировых цен и международной конкуренции. Последняя сводит различные национальные стоимости к единой интернациональной. Мировая цена определяется условиями в тех странах, которые поставляют на мировой рынок основной объем благ. Между странами ведется ожесточенная конкуренция за рынки сбыта. Она нередко протекает в ценовой форме: текстильных, автомобильных, компьютерных, торговых войн. Широкое распространение получили различные виды неценовой конкуренции, связанные с эффективностью использования достижений НТР и организационно-управленческих мер.

Мировое хозяйство характеризуется все более широкой и глубокой интеграцией и интернационализацией.

Экономическая интеграция и интернационализация

Интеграция — это форма интернационализации хозяйственной жизни, объективный процесс переплетения национальных хозяйств и проведения скоординированной экономической политики на национальном и международном уровнях в различных формах: свободной торговли, таможенных союзов, общих рынков, экономических союзов, валютно-экономических и политических союзов.

Интернационализация — процесс развития экономических связей между национальными хозяйствами, когда экономика одной страны выступает частью мирового хозяйственного процесса, который углубляется на основе международного разделения труда, производственной и научно-технической специализации и кооперации.

Эти процессы реально изменяли лицо мирового хозяйства и делали их участниками не только страны и региона, но и самостоятельно действующих субъектов в лице отдельных фирм, приобретающих постепенно транснациональный характер.

Наиболее важными общими экономическими характеристиками интеграции являются: во-первых, межгосударственное регулирование экономических процессов; во-вторых, постепенное формирование вместо более или менее независимых комплексов некоего регионального интернационального хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; в-третьих, расшире-

ние пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров, препятствующих такому передвижению; в-четвертых, сближение внутренних экономических условий в государствах — участниках интеграционных объединений, выравнивание уровня их экономического развития.

Существуют следующие основные виды интеграционных объединений:

1) зона свободной торговли, когда страны-участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле;

2) таможенный союз, когда свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки дополняет единый таможенный тариф по отношению к третьим странам и создается система пропорционального распределения таможенных доходов;

3) общий рынок, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала; таким образом, общий рынок — общий рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы;

4) экономический союз, включающий общий рынок и проведение единой экономической политики, создание системы межгосударственного регулирования социально-экономических процессов, протекающих в регионе;

5) валютный союз, предполагающий экономический союз, основанный на единой банковской системе и, в конечном итоге, на единой валюте;

6) политический союз.

Самая простая форма экономической интеграции — зона свободной торговли, более сложной формой является общий рынок и наиболее сложная форма межгосударственной экономической интеграции — экономический и валютный союзы.

Экономическая интеграция представляет собой нечто большее, чем простое объединение национальных экономик. В результате глубоких структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран должно возникнуть оптимально сбалансированное в теориториально-экономическом и социальном смысле хозяйство, в котором производство осуществляется с минимальными издержками и максимальной прибылью, наивысшей производительностью труда. Речь идет о качественном синергизме: интегрированное целое должно

представлять собой качественно новый, более совершенный хозяйственный механизм. Структурные преобразования дадут возможность за счет интеграции ресурсов расширить производство, устранить неравномерность развития, повысить общественное благосостояние в интегрированных странах.

Таким образом, интеграция характеризуется взаимным переплетением процессов экономического роста на национальном уровне, что приводит к формированию единого хозяйственного организма. В реальной жизни одновременно действуют две тенденции — к интеграции и к дезинтеграции. Кроме того, в силу ряда причин различные элементы интеграции в разных странах получают неодинаковое развитие. В связи с этим можно выделить следующие типы интеграции: жесткая — обусловлена обстоятельствами внешнего характера. Одни страны являются получателями выгод, другие — доноры. Случайная — образуется и прекращается быстро и стихийно. Гибкая — каждая страна является одновременно и донором, и получателем выгод.

Для характеристики уровня реальной интеграции используются следующие коэффициенты:

1. Предпочтения. Он позволяет выявить торговые связи, в которых страны обладают высокой степенью притяжения друг к другу. Если значение коэффициента равно нулю, то торговые связи между государствами отсутствуют, если единице — то находятся на среднемировом уровне. Чем выше значение коэффициента, тем больше торговая интеграция между странами:

$$K_n = T_i/T_w,$$

где T_i — доля торгового партнера в торговле с какой-либо страной; T_w — удельный вес страны-партнера в международной внешней торговле.

2. Взаимного предпочтения. Представляет собой среднюю величину из показателей предпочтения первым партнером второго и наоборот.

Важность товарных потоков невозможно сравнить, используя показатели, рассчитанные на одну страну. Устранить указанный недостаток можно, определяя коэффициент на две страны одновременно.

3. Относительного предпочтения. Он демонстрирует, насколько выше интенсивность международных торговых связей между двумя

странами по сравнению с их отношениями со всеми прочими государствами. Чем больше значение этого показателя превышает единицу, тем выше степень предпочтения. Рассчитывается по формуле

$$K_p = \frac{(E_{AB} + Z_{BA}) \cdot E_W}{E_{AW} \cdot Z_{BW}},$$

где $E_{AB} + Z_{BA}$ — суммарный объем двухсторонней торговли; E_{AW} , Z_{BW} — общий экспорт и импорт стран A и B соответственно; E_W — общий объем мирового экспорта.

2. Внешняя торговля и внешнеторговая политика. Платежный баланс

Внешняя торговля — важнейшая форма международных экономических отношений; наряду с международным производственным, научно-техническим и другими формами (подготовка кадров, туризм и т.д.) сотрудничество.

Основные формы международного производственного сотрудничества:

- совместная координация производства и сбыта на основе специализации и кооперирования;
- совместное владение предприятиями (совместные предприятия);
- подрядное строительство;
- научно-техническое сотрудничество.

Особо значимым для современного развития мирового хозяйства становится научно-техническое сотрудничество, наиболее рациональными и эффективными формами которого выступают:

- создание общих научно-исследовательских центров, бюро, лабораторий для использования новейших научно-технических идей конструирования, маркетинговых исследований и технико-экономических расчетов;
- совместные эксперименты в области совершенствования действующей техники и технологии с целью улучшения технико-экономических показателей работы фирмы;
- совместные изыскания и изучение зарубежного опыта в области организации производства и труда;
- текущая координация и консультации по вопросам научно-технической политики;
- организация подготовки квалифицированного исследовательского персонала.

Необходимость и целесообразность (выгодность) свободной внешней торговли в противовес взглядам меркантилистов обосновали еще классики политической экономии А. Смит и Д. Рикардо на основе преимуществ международного разделения труда (см. современные теории МРТ).

Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю.

Международная торговля — это обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами. Она зародилась в глубокой древности, но лишь к XIX в. принимает форму мирового рынка, поскольку в нее оказываются втянутыми в основном все развитые страны.

Для оценки международной торговли анализируется либо суммарный объем экспорта, импорта, либо внешнеторговый оборот страны. Он рассчитывается путем суммирования экспорта и импорта.

Экспорт (вывоз) товаров означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит ту продукцию, издержки производства которой ниже мировых. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, участвующих в международном обороте данного товара в целом.

При импорте (ввозе) товаров страна приобретает товары, производство которых в настоящее время экономически невыгодно, т.е. покупаются изделия с меньшими затратами, чем затрачивается на производство данной продукции внутри страны. При подсчете эффективности внешней торговли определяется тот экономический выигрыш, который получает данная страна из-за быстрого удовлетворения своих потребностей в определенных товарах за счет импорта и высвобождения ресурсов, затрачиваемых на производство подобных товаров в стране.

Существует ряд показателей, характеризующих степень включенности страны во внешнеэкономические связи. Например, показатели уровня международной специализации производства отрасли (соответственно вида производства) — коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС) и экспортная квота в производстве отрасли. КОЭС определяется по формуле

$$K_0 = \mathcal{E}_0 / \mathcal{E}_M,$$

где \mathcal{E}_0 — удельный вес товара (совокупности товаров отрасли) в экспорте страны; \mathcal{E}_1 — удельный вес товаров (товаров-аналогов) в мировом экспорте.

Если соотношение превышает единицу, появляются основания говорить об отнесении данной отрасли (товара) к международно специализируемым, и наоборот.

Что касается экспортной квоты K_3 , то она является ориентиром, характеризующим уровень открытости национальной промышленности для внешнего рынка:

$$K_3 = \frac{\mathcal{E}}{ВВП},$$

где \mathcal{E} — стоимость экспорта.

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

Объем экспорта на душу населения данной страны характеризует степень «открытости» экономики. Экспортный потенциал (экспортные возможности) — это та доля продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без ущерба для собственной экономики (за вычетом внутренних потребностей).

Внешнеторговый мультипликатор

Экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. Поэтому для количественной оценки воздействия внешней торговли на рост национального дохода и валового национального продукта экономическая теория разработала и использует в практике модель внешнеторгового мультипликатора. Большой вклад в ее создание и развитие внесли Дж. Кейнс, Р. Кан, Ф. Махлуп, П. Самуэльсон и другие экономисты.

Аналогично мультипликатору инвестиций мультипликатор экспорта (M_x) обусловлен внутренними процессами в сфере потребления и может быть определен через предельную склонность к потреблению (MRC) или предельную склонность к сбережению (MRS):

$$M_x = \frac{1}{MRS} = \frac{1}{(1 - MRC)}.$$

Влияние увеличения экспорта ΔX на объем производства определяется на основании формулы

$$ВНП = M_p \cdot \Delta X,$$

где M_p — внешнеторговый мультипликатор.

Но международная торговля — это не только экспорт, но и импорт. И если часть полученного экспортного дохода идет на импорт, то внутренняя покупательная способность сократится. Импорт действует как утечка, аналогично сбережениям (импорт имеет отрицательный знак). Поэтому анализировать импорт можно аналогично функции сбережения. С введением понятия предельной склонности к импорту (MRM), как отношения изменения объема импорта к изменению дохода, формула мультипликатора принимает вид

$$M_p = \frac{1}{(MRS + MRM)\Delta X}.$$

А влияние изменения экспорта с учетом импорта на изменение объема производства можно описать как

$$\Delta ВНП = \frac{1}{(MRS + MRM)\Delta X}.$$

Действие мультипликатора внешней торговли не бесконечно. Мультиплицирование носит затухающий характер, величины очередных приростов неуклонно сокращаются, так как значение предельной склонности к потреблению импортных товаров меньше единицы.

Динамика, структура и формы организации международной торговли

Динамика и структура мировой торговли зависят от размещения основных факторов производства между разными странами, от структуры мирового производства. Так, если в XIX в. в обмене преобладали сырье, продовольствие и продукция легкой промышленности, то в современных условиях существенно возросла доля промышленных товаров, особенно машин и оборудования. За послевоенный период доля сырья в стоимости международного экспорта понизилась с 3/5 до 1/3, а доля готовых промышленных изделий возросла до 2/3. Увеличивается обмен комплектующими изделиями и запасными частями.

В сферу международного обмена сегодня включаются достижения научно-технической мысли (торговля лицензиями и ноу-хау), на долю которых приходится до 10% общего оборота. Отмечается быстрое развитие торговли технологически сложной продукцией, проектными работами, лизинга, инжиниринга (субподрядные контракты на выполнение инженерно-строительных работ) и т.д.

Формами организации международной торговли являются:

- международная торговля в организованных местах (товарные биржи, аукционы, торги, торгово-промышленные ярмарки и выставки);
- прочая международная торговля.

Особое место в организации международной торговли занимают встречные сделки. Какую бы форму они ни принимали, необходима увязка экспорта со встречными закупками товаров импортирующей страны.

Наиболее широко распространены следующие формы встречной торговли:

1) бартер — безвалютный, но оцененный обмен; оценка необходима для обеспечения эквивалентного обмена;

2) встречные закупки экспортеров на часть стоимости поставленных товаров;

3) выкуп устаревшей техники при сбыте новых моделей;

4) комплектация импортируемого оборудования частями и деталями производства страны-импортера;

5) компенсационные соглашения, по условиям которых погашение кредита (финансового, товарного), предоставленного стороной, поставляющей технологическое оборудование, осуществляется поставками изготовленной на нем готовой продукции;

6) переработка сырья, добытого в одной стране, производственными мощностями другой страны с оплатой стоимости переработки и транспортировки дополнительными поставками сырья (давальческие сделки).

Из всего объема международных операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится примерно 4%, на встречные закупки — 55, на компенсационные соглашения — 9, на клиринг — 8%. *Клиринг* представляет собой систему безналичных расчетов путем зачета взаимных требований и обязательств.

Внешнеторговая политика

Исторически существуют различные формы государственной защиты национальных интересов в борьбе на мировых рынках, которые и определяют торговую политику отдельных стран. Наиболее известны политика протекционизма (защиты) и фритредерства (полной свободы торговли).

Жесткий *протекционизм* предполагает сдерживание импорта товаров и всяческое стимулирование экспорта, защиту национальной промышленности путем введения высоких ввозных пошлин, государственной монополии на торговлю определенными видами товаров. Теоретической основой этой политики является меркантилизм.

Современный протекционизм, так же как и классический, означает стремление государств обеспечить наилучшие условия для производителей своих стран на внутреннем рынке и оградить их от конкуренции импортеров.

Но протекционизм неизбежно ведет к сокращению внешней торговли, к самоизоляции. Поэтому в период промышленного переворота страны неизбежно переходят к *политике свободной торговли* (фритредерства). Основой такой хозяйственной политики стала теория сравнительных издержек Д. Рикардо. Сокращение тарифов и квот, ведущее к росту объемов международной торговли, отражает тенденцию к либерализации торговой политики, к достижению большей открытости национальной экономики. Либерализация внешней торговли является более выгодной как для каждой из стран, так и для всего мирового сообщества, служит источником роста благосостояния государства.

Регулирование международной торговли осуществляется на двух уровнях: международном и национальном.

На национальном уровне регулирование представлено регулированием экспорта и импорта. Регулирование экспорта направлено на его стимулирование с помощью организационных и кредитно-финансовых методов. К организационным методам стимулирования экспорта относится создание специальных подразделений для информационного и консультативного обслуживания экспортеров, участие государственных органов в заключении торговых сделок, содействие подготовке квалифицированных кадров для внешней торговли, помощь в организации выставок за рубежом, дипломатическая поддержка национальных компаний и т.д. Кредитно-финансовые методы предполагают субсидирование экспортных поставок, предоставление

государственных и поддержку частных кредитов, государственное страхование заграничных операций, освобождение от уплаты налогов на экспортную прибыль.

Регулирование импорта сводится в основном к его ограничению с помощью тарифных и нетарифных средств. Основным тарифным средством являются таможенные пошлины.

Таможенная пошлина — это денежный сбор, взимаемый государством через сеть таможен с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

Даже если конкуренция вынуждает импортера назначить свою минимальную цену, таможенная пошлина поднимет отечественную цену импортного товара выше мировой, поскольку теперь минимальная отечественная цена, по которой импортер готов продавать свой товар, равняется мировой цене плюс таможенная пошлина.

Несовпадение интересов различных субъектов рыночных отношений при использовании инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности можно проиллюстрировать на примере влияния пошлин на импорт (рис. 18.1).

Точка E на рис. 18.1 и соответствующие ей цена P и количество Q — равновесные цена некоего товара и количество его на внутреннем рынке при отсутствии внешней торговли. Предположим, что мировая цена на этот товар ниже внутренней — на нашем рисунке ее уровень определяется точкой P_1 . В варианте свободной торговли отечественная цена на данный товар должна быть не больше мировой.

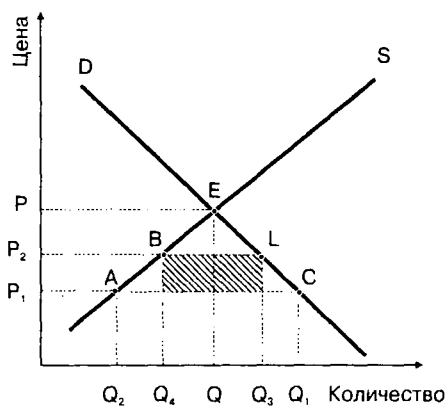


Рис. 18.1. Экономические последствия введения тарифов

При этом внутренний спрос при более низкой цене увеличивается до Q_1 , а объем предложения товара местными производителями снизится до Q_2 . Недостающее количество (отрезок AC) будет обеспечено за счет импорта.

При введении импортной пошлины произойдет увеличение цены до P_2 . Новая цена равна мировой плюс импортная пошлина. Повышение цены приведет к сокращению спроса до Q_3 , увеличению отечественного производства Q_4 и сокращению импорта (отрезок BL). Следовательно, местные производители при введении импортных пошлин могут продавать свой товар по более высокой цене и увеличивать объем продаж. Потребители сократят покупаемое количество более дешевого импортного товара и вынуждены будут увеличить потребление более дорогого местного.

Тариф, увеличивая отечественную цену импортных товаров, наносит ущерб потребителям. Однако он выгоден отечественным производителям данных товаров, а также служит источником доходов государства (на рис. 18.1 заштрихованный прямоугольник — объемы поступлений государству от пошлины). Ущерб потребителя, по сути, отражает общественный ущерб, поскольку речь идет не только о снижении потребления, но и поддержке с помощью тарифа недостаточно эффективных национальных производств. Однако интересы производителей значительно легче выразить и поддержать политически. Выгоды или потери производителей нагляднее в повседневной жизни, чем менее очевидные издержки от протекционизма потребителей и общества в целом.

Конечно, если тарифы незначительно ограничивают импорт, то они приносят доход государству, который можно направить на социальные программы, снижение налогов и т.д. Особенно это относится к молодым государствам, которые используют тарифную защиту как один из источников государственных доходов. От 1/4 до 3/5 государственного бюджета стран с низким уровнем национального дохода обеспечивается в настоящее время за счет таможенных пошлин.

Платежный баланс

Истинную картину, характеризующую реальный эффект внешней торговли, отражает платежный баланс страны.

Платежный баланс — это выраженное в валюте каждой отдельной страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведенных за границу, за тот или иной период (год, квартал, месяц).

Структура платежного баланса приведена в табл. 18.1.

Таблица 18.1. Структура платежного баланса

I. Счет текущих операций	
1. Товарный экспорт	2. Товарный импорт
Сальдо баланса внешней торговли (торговый баланс)	
3. Экспорт услуг (доходы от иностранного туризма и т.д., исключая кредитные услуги)	4. Импорт услуг (платежи за туризм за рубежом и т.д., исключая кредитные услуги)
5. Чистые доходы от инвестиций (чистые доходы от кредитных услуг)	
6. Чистые трансферты	
Сальдо баланса по текущим операциям	
II. Счет движения капитала	
7. Приток капитала	8. Отток капитала
Сальдо баланса движения капитала	
Сальдо баланса по текущим операциям и баланса движения капитала	
III. Изменение официальных резервов	

Все сделки между данной страной и остальным миром включают текущие операции и операции с капиталом. Соответственно платежный баланс включает три составных элемента:

- 1) счет текущих операций;
- 2) счет движения капитала;
- 3) изменение официальных резервов.

Счет текущих операций включает в себя экспорт товаров и услуг (со знаком плюс), импорт (со знаком минус), чистые доходы от инвестиций и чистые трансферты. Разница между товарным экспортом и товарным импортом образует собственно торговый баланс. В целом счет текущих операций выступает как расширенный торговый баланс.

В счете движения капитала отражаются все международные сделки с активами: доходы от продажи акций, облигаций, недвижимости и т.д. иностранцам и расходы, возникающие в результате покупок активов за границей.

Продажа иностранных активов увеличивает запасы иностранной валюты, а их покупка уменьшает их. Поэтому баланс движения капитала показывает чистые поступления иностранной валюты от всех сделок с активами.

Официальные валютные резервы включают золото, иностранную валюту, кредитную долю страны в МВФ плюс специальные пра-

ва заимствования (СДР) и др. Около 2/3 объема всех активов банковского сектора составляют международные резервы страны. Такая структура активов банковского сектора характерна для развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой. В развитых странах резервы не превышают 20% активов, а большую часть иностранных активов банковского сектора составляют активы коммерческих банков.

На счете резервных активов отражаются операции по купле-продаже иностранной валюты, золота и других активов, осуществляемых центральным банком и правительственными органами. Целью этих операций является не извлечение прибыли, а урегулирование несбалансированности платежных балансов, поддержание курсов определенных валют и прочие цели. За счет официальных резервов покрывается дефицит или пассивное сальдо по двум предыдущим статьям платежного баланса — счета текущих операций и движения капиталов. Происходит это путем продажи центральным банком накопленных запасов резервных активов или получения государством валютных кредитов в других банках. Уменьшение резервов центрального банка приводит к увеличению предложения валюты на рынке и отражается в балансе со знаком плюс. Активное сальдо по счетам текущих операций и движения капиталов приводит к росту официальных валютных резервов и отображается в балансе со знаком минус. Сумма сальдо текущего счета, счета движения капитала и изменения величины резервов должна составить ноль.

В реальной жизни платежный баланс может быть сведен с положительным или отрицательным сальдо. Этот результат относится к сальдо по двум счетам: текущих операций и движения капиталов. Он показывает направление движения валюты (в страну или из страны) от ведения международной торговли и финансовых операций. Если платежный баланс дефицитен, то страна получила меньше иностранной валюты, чем израсходовала. Размер дефицита равен сокращению официальных резервов. Активное сальдо означает, что государство заработало больше валюты, чем потратило, в результате произошло увеличение валютных резервов. В мировой практике общепринят критерий трехмесячной достаточности международных резервов для финансирования импорта товаров и услуг.

Макроэкономическое назначение платежного баланса состоит в том, чтобы в лаконичной форме отражать состояние международных экономических отношений данной страны с ее зарубежными партне-

рами, являясь индикатором для выбора денежно-кредитной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственной задолженностью.

3. Валютный курс и проблема конвертируемости валют

Связь между экономиками различных стран осуществляется через торговлю товарами и услугами и финансовые операции. Посредником в них выступают деньги. В результате складываются валютные отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве.

Конкретной формой организации и регулирования валютных отношений выступает валютная система. В процессе развития общества формируются национальные, региональные и международные валютные системы.

Валютная система — это совокупность отношений, отражающих функционирование денег (валюты) в открытой экономике, и государственных, а также международных институтов (организаций, учреждений, правовых норм и т.п.).

Важнейший элемент валютной системы — валюта.

Термин «валюта» (от итал. *valute* — цена, стоимость) может использоваться в двояком смысле. Во-первых, как денежная единица страны — один из элементов ее национальной денежной системы. Во-вторых, как денежные знаки иностранных государств и выраженные в них кредитные и платежные средства. В более строгом определении под валютой понимается особый способ использования национальных денег в международном платежно-расчетном обороте.

Во всех странах мира в качестве законного средства платежа используется национальная валюта. Для оплаты иностранных товаров и услуг необходим обмен национальной валюты на иностранную. Международная торговля и обмен иностранных валют осуществляется на внешних валютных рынках. Они представляют собой самую значительную часть финансового рынка мира. Расчеты на валютном рынке осуществляются наличным (где используется валюта, дорожные чеки и мультивалютные пластиковые карточки) и безналичным путем.

Объем спроса и предложения валюты зависит от ее цены — валютного курса.

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой.

Он представляется разными способами: как число единиц национальной валюты (например, рублей), необходимое для приобретения одной единицы иностранной валюты (обменный курс), и как число единиц иностранной валюты, необходимое для приобретения одной единицы национальной валюты (девизный курс). Такое представление называется двусторонним номинальным валютным курсом.

Цена равновесия или рыночная цена валюты — это обменный курс, при котором предложение валюты на валютном рынке равно спросу на него. Кривые спроса и предложения валют — доллара и рубля представлены на рис. 18.2. Точка E — точка равновесия на валютном рынке; e^* — номинальный обменный курс (прямая котировка иностранной валюты, например 28 руб./долл.); M^* — масса (количество) валюты.

Кривые спроса и предложения имеют классический вид, однако факторы, определяющие спрос и предложение, несколько иные. Предложение иностранной валюты формируется импортерами российских товаров и услуг, зарубежными инвесторами, российскими экспортерами. Спрос на валюту формируется российскими импортерами и инвесторами, экспортерами российских товаров и услуг. В результате спрос на доллары за рубли является убывающей функцией от обменного курса, а предложение долларов за рубли — возрастающей функцией обменного курса. Чем больше спрос превышает предложение, тем дороже становится валюта.

В отличие от других рынков на этом рынке нет общей единицы измерения, оценивающей каждый товар — валюту. Следовательно, этот

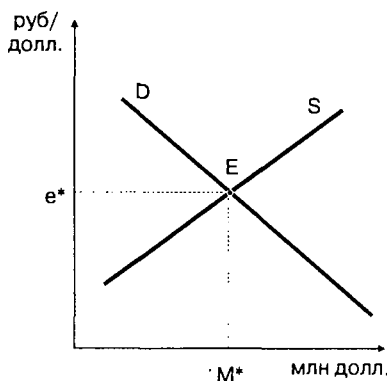


Рис. 18.2. Установление обменного курса рубля к доллару

рынок можно рассматривать как бартерный, на котором необходимо парно анализировать соотношение различных валют.

В России в результате ежедневных торгов на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) устанавливается официальный курс рубля по отношению к основным, конвертируемым валютам.

Конвертируемыми, т.е. обратимыми, называются такие валюты, которые свободно обмениваются на другие национальные денежные единицы, товары и услуги.

Современную международную экономическую жизнь просто невозможно представить себе без таких валют. Именно благодаря обратимости (конвертируемости) валют совершается в мире огромный товарооборот и еще более громадный оборот капиталов. Все это подчеркивает важность проблемы конвертируемости валют.

Одну валюту можно конвертировать в другую непосредственно или через третью валюту. В последнем случае устанавливается *кросс-курс* двух валют. Поскольку стоимость рубля изменяется по отношению ко всем валютам, то рассчитывается индекс *многостороннего*, или *эффективного*, обменного курса. Он представляет собой цену представительной корзины иностранных валют, удельный вес каждой из которых соответствует величине торговли с Россией. Эффективный валютный курс отражает изменение среднего номинального валютного курса. Для оценки изменения соотношения цен на отечественные и зарубежные товары используется показатель *реального* валютного обменного курса (РВК). Он показывает конкурентоспособность национальных товаров в мировой торговле. Его можно рассчитать как отношение рублевых цен в зарубежных странах к ценам на внутреннем рынке России:

$$РВК = eP_z/P,$$

где P_z и P — уровень цен соответственно на зарубежном и внутреннем рынках; e — рублевая цена иностранной валюты (обменный курс).

Реальный валютный курс показывает относительный уровень цен. Рост реального валютного курса отражает, что цены на иностранные товары в рублях превышают цены на аналогичные товары отечественного производства. Происходит обесценение реального обменного курса. При прочих равных условиях это приведет к повышению конкурентоспособности российской продукции, поскольку производимые в

России товары становятся дешевле заграничных. Противоположно, снижение реального обменного курса означает удорожание реального обменного курса и приводит к потере конкурентоспособности отечественных товаров.

Конвертируемость — это, по существу, связь внутреннего и мирового рынков через гибкий валютный курс национальной денежной единицы при существующей свободе торговли.

Различают следующие формы конвертируемости валют (рис. 18.3).

Конвертируемость валют в условиях золотого стандарта является абсолютной. При всех других условиях функционирования международной валютной системы конвертируемость валют можно охарактеризовать только как относительную. В этом случае она проявляется в обмене валюты одной страны только на валюты других стран, но не на золото.

Существующие виды конвертируемости можно подразделить на две условные группы: полная конвертируемость и конвертируемость частичная.

Полная конвертируемость означает отсутствие каких-либо ограничений для национальных и иностранных владельцев валюты данной

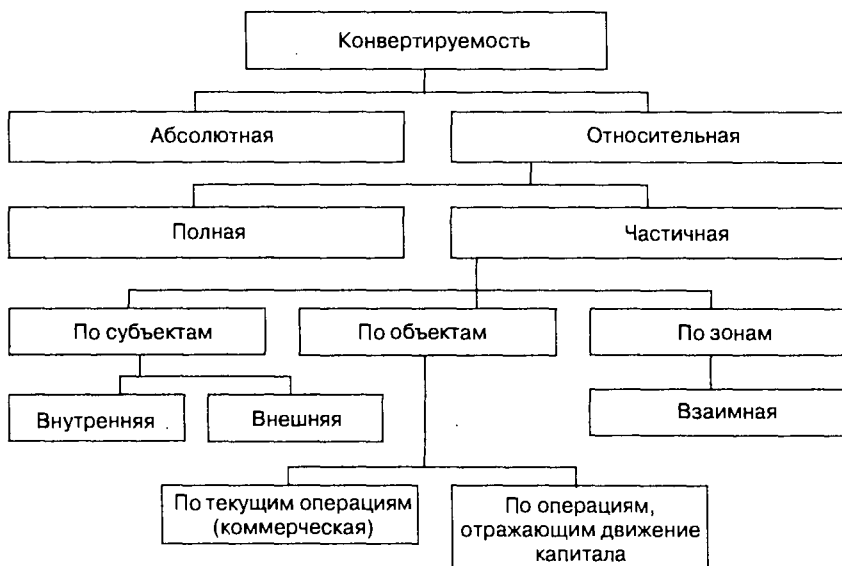


Рис. 18.3. Формы конвертируемости валют

страны на ее ввоз-вывоз или перевод за границу при совершении любых операций в любое время.

Частичная конвертируемость указывает на существование определенных валютных ограничений, которые распространяются на субъектов, объекты и зоны обратимости.

Введение частичной конвертируемости для резидентов, т.е. местных держателей валюты, означает предоставление им права свободного ввоза-вывоза и перевода средств за границу, покупки иностранной валюты без каких-либо ограничений. Такая форма частичной конвертируемости вводится с целью либерализации импорта и называется внутренней.

Введение частичной конвертируемости только для нерезидентов (по счетам иностранных физических и юридических лиц) получило название внешней конвертируемости. Для резидентов валютные ограничения в этом случае сохраняются.

Частичная конвертируемость может распространяться на отдельные виды валют и валютных средств. Так, если объектом конвертируемости являются валютные средства, полученные в результате текущих операций (т.е. связанные с внешней торговлей, туризмом и другими), то мы имеем дело с так называемой коммерческой конвертируемостью.

Различают также и частичную конвертируемость по операциям, отражающим движение капиталов. Устранение ограничений на движение капиталов — одно из направлений развития валютной интеграции в современных условиях. Например, страны ЕЭС полностью отменили валютные ограничения в этой области с 1992 г.

Следует назвать также частичную конвертируемость в пределах той или иной валютной зоны, когда разрешена взаимная обратимость валют стран, входящих в данную зону.

Основным условием, способствующим введению конвертируемости валюты, является равновесие баланса текущих платежей.

Иными словами, страна не должна иметь дефицит платежного баланса, т.е. ее платежи за границу не должны быть выше платежей из-за рубежа. Кроме того, конвертируемость валюты требует практически беспрепятственного движения товаров и определения уровня цен преимущественно под воздействием спроса и предложения. При этом влияние рыночного механизма на формирование внутренних и мировых цен должно быть равнозначно и в значительной степени предопределять одинаковые тенденции в их динамике и невозможность существенных долговременных различий в уровнях этих цен.

Один из важнейших факторов, влияющих на состояние платежного баланса и тем самым создающих условия для конвертируемости, — реальные курсовые соотношения, отражающие стоимостные условия и пропорции обмена данной страны с остальным миром.

Все отмеченные признаки свойственны национальным экономикам только высокоразвитых стран, которые занимают господствующее положение на мировом товарном, денежном рынке и рынке капиталов. Эти страны имеют громадный устойчивый внешнеторговый оборот, поставляют на мировой рынок основную массу товаров.

Сегодня национальная валюта 60 государств полностью конвертируема. Только шесть из них (доллар США, английский фунт стерлингов, марка ФРГ, японская иена, швейцарский и французский франк) используются для большинства международных расчетов, официальных резервов, определения валютного паритета и курса для других стран. Эти валюты называются резервными или ключевыми.

Валютная политика государства

Валютная политика — это политика государства в области регулирования валютного рынка, которая характеризуется различной степенью его участия в этом рынке.

В связи с этим различают два типа валютной политики, основанных на двух противоположных системах организации валютного курса: система жестко фиксированных валютных курсов и режим свободно плавающих валютных курсов.

В условиях фиксированных обменных курсов изменения спроса и предложения на валютном рынке не приводят к колебанию валютного курса. Это достигается посредством сильного государственного вмешательства в функционирование валютного рынка.

Покупка или продажа центральным банком иностранной валюты называется валютной интервенцией. Ее объем определяется величиной сальдо платежного баланса и накопленными золотовалютными резервами. При длительном дефиците платежного баланса, вызванном утратой конкурентоспособности страны на мировом рынке, резервные активы снижаются до критической точки. Корректировать отрицательное сальдо платежного баланса с помощью интервенций становится невозможно. В этом случае центральный банк объявляет девальвацию своей валюты, что означает официальное понижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или междуна-

родным расчетным средствам. Объективной основой девальвации является завышение официального валютного курса по сравнению с реальной покупательной способностью денег. Если платежный баланс страны длительное время сводится с положительным сальдо, то центральный банк может принять решение о ревальвации — повышении курса национальной валюты по отношению к иностранным.

При системе свободно плавающих (гибких) валютных курсов центральные банки совершенно не вмешиваются в функционирование валютного рынка, не осуществляют интервенции. Курсы обмена валюты определяются спросом и предложением.

Кроме этих систем валютных курсов существует и множество промежуточных. В США, например, в настоящее время нет ни плавающих, ни фиксированных курсов, а существует система «управляемого плавания». Она допускает изменение курса других валют по отношению к доллару. В результате происходит обесценение или удорожание валюты. Например, при росте цены 1 долл. с 27 до 30 руб. стоимость рубля понижается — рубль обесценивается. Одновременно происходит удорожание доллара — рост его обменного курса по отношению к рублю.

На долгосрочных временных интервалах обменный курс каких-либо двух валют колеблется вокруг паритета покупательной способности — уровня обменного валютного курса, при котором покупательная способность национальных валют одинакова. Это означает, что соотношение, например, рубля и венгерского форинта обеспечивает приобретение одинаковых потребительских наборов товаров за равные при данном курсе суммы.

Выводы

1. Мировое хозяйство есть система национальных хозяйств отдельных стран, объединенных международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями. Это не просто сумма отдельных государств, а качественно новое образование, функционирующее на базе единых согласованных правил и стандартов.

2. Формирование и развитие мирового хозяйства связано с действием социально-экономических факторов: международного разделения труда, развития средств транспорта и связи, миграции капитала (финансового, человеческого и др.). Международное разделение труда (МРТ) — взаимосвязанный процесс специализации отдельных стран, объединений, предприятий на производстве отдельных продуктов или их частей с кооперированием производителей для совместного выпуска конечной продукции. МРТ может быть производственным (вертикальным и горизонтальным), территориальным; общим, частным и единичным.

3. Важнейшие теории МРТ: теория абсолютного преимущества А. Смита, относительного преимущества Д. Рикардо, теория соотношения факторов производства Хекшера—Олина—Самуэльсона, парадокс В. Леонтьева, модель «квалификации рабочей силы», модель альтернативных издержек Г. Хаберлера, теория жизненного цикла товара Вернона, концепция независимости, взаимозависимости и зависимости.

4. Основные черты мирового хозяйства: постоянная и взаимная связь и выгодность участия в нем национальных хозяйств; глобальный экономический организм, развивающийся по законам рынка; создание единого мирового рынка; наличие развитой рыночной инфраструктуры; специфика структуры (мировой рынок товаров и услуг, капитала, рабочей силы, международная валютная и кредитно-финансовая системы); формирование единого научно-информационного пространства; неравномерность развития отдельных стран; интеграция и интернационализация.

5. Интеграция — это форма интернационализации экономической жизни, объективный процесс переплетения национальных хозяйств и проведения скоординированной экономической политики на национальном и международном уровнях.

Основные виды интеграции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, валютный союз, политический союз.

Уровень реальной интеграции характеризуется коэффициентами: предпочтения ($K_{II} = T_i/T_j$); взаимного предпочтения, относительного предпочтения
$$\left(K_p = \frac{(E_{AB} + Z_{BA}) \cdot E_W}{E_{AW} \cdot Z_{BW}} \right).$$

Интернационализация — процесс развития экономических связей между национальными хозяйствами, когда экономика одной страны выступает частью мирового хозяйственного процесса, который углубляется на основе МРТ, производственной и научно-технической специализации и кооперации.

6. Внешняя торговля — важнейшая форма международных экономических отношений наряду с другими формами, такими, как международное производственное, научно-техническое сотрудничество, подготовка кадров, туризм и др.

Совокупность внешней торговли всех стран образует международную торговлю, принявшую в современных условиях форму мирового рынка.

7. Внешнеторговый оборот — это сумма экспорта (вывоза товаров на внешний рынок) и импорта (ввоза товаров в страну из-за рубежа). Для количественной оценки воздействия внешней торговли на рост национального дохода и ВВП используется внешнеторговый мультипликатор.

8. Внешнеторговая политика — форма государственной защиты национальных интересов в борьбе на мировых рынках. Наиболее известны политика протекционизма (защиты) и фритредерства (полной свободной торговли).

Регулирование международной торговли осуществляется на двух уровнях: международном и национальном. На национальном уровне — это регулирование экспорта (с помощью организационных и кредитно-финансовых методов)

и импорта (с помощью тарифных и нетарифных методов). Основным тарифным средством являются таможенные пошлины.

9. Эффект внешней торговли отражает платежный баланс — это выраженное в валюте каждой отдельной страны соотношение между суммой платежей, полученных из-за границы, и суммой платежей, переведенных за границу, за тот или иной период. Структура платежного баланса: счет текущих операций, счет движения капитала, изменение официальных резервов. Сальдо платежного баланса показывает направление движения валюты (в страну или из страны) от ведения международной торговли и финансовых операций. Дефицит платежного баланса показывает, что страна получила меньше иностранной валюты, чем израсходовала.

10. Валютные отношения — это отношения, связанные с функционированием денег в мировом хозяйстве. Конкретной формой их организации и регулирования выступает валютная система, важнейшим элементом которой является валюта — денежная единица страны, денежные знаки иностранных государств и выраженные в них кредитные и платежные средства, особый способ использования национальных денег в международном платежно-расчетном обороте.

11. Валютный рынок — это рынок, на котором осуществляется торговля и обмен иностранных валют. Объем спроса и предложения валюты на этом рынке зависит от ее цены — валютного курса.

Валютный курс есть цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой. Необходимо различать валютные курсы: обменный и девизный, эффективный и реальный, официальный и гибкий.

12. Проблема конвертируемости связана с обменом валюты. Это, по существу, связь внутреннего и мирового рынков через гибкий валютный курс национальной денежной единицы, при существующей свободе торговли. Различают следующие формы конвертируемости: абсолютную, относительную, полную и частичную (по субъектам, по объектам, по зонам), внешнюю и внутреннюю, коммерческую, по операциям, отражающим движение капитала, взаимную.

13. Валютная политика — это политика государства в области регулирования валютного рынка, которая характеризуется различной степенью его участия в этом рынке. Различают два типа валютной политики: с жестко фиксированным валютным курсом и режим свободного плавления. На долгосрочных временных интервалах обменный курс каких-либо двух валют колеблется вокруг паритета покупательной способности — уровня обменного курса валюты, при котором покупательная способность национальных валют одинакова.

Термины и понятия

Мировое хозяйство

Мировая экономика

Международные экономические отношения

Международное разделение труда (МРТ)

Теория абсолютного преимущества

Теория относительного преимущества

Теория соотношения факторов производства
Парадокс В. Леонтьева
Модель «квалифицированной рабочей силы»
Модель альтернативных издержек
Теория жизненного цикла товара
Концепция независимости, взаимозависимости и зависимости
Структура мирового хозяйства
Субъекты мирового хозяйства
Центр и периферия мирового хозяйства
«Третий мир»
Интеграция и ее типы
Интернационализация
Виды интеграционных объединений
Коэффициент предпочтения
Коэффициент взаимного предпочтения
Коэффициент относительного предпочтения
Внешняя торговля
Международная торговля
Международное производственное сотрудничество
Научно-техническое сотрудничество
Коэффициент относительной экспортной специализации (КОЭС)
Экспортная квота
Внешнеторговый мультипликатор
Встречная торговля (сделки)
Внешнеторговая политика
Протекционизм
Фритредерство
Таможенная пошлина
Платежный баланс
Торговый баланс
Дефицит платежного баланса
Сальдо (положительное и отрицательное) платежного баланса
Валютный курс (обменный, девизный, эффективный, реальный, официальный, гибкий)
Валюта
Валютные отношения
Валютная система
Рыночная цена валюты
Кривые спроса и предложения валюты
Конвертируемость валют (абсолютная, относительная, полная, частичная, внутренняя, внешняя, коммерческая, взаимная)
Валютная политика
Система жестко фиксированных валют
Система свободно плавающих (гибких) валютных курсов
Валютная интервенция

Девальвация валюты

Ревальвация валюты

Паритет покупательной способности валюты

Вопросы для самопроверки

1. В чем вы видите сущность и экономическую целесообразность мирового хозяйства? Каковы его основные черты?
2. Что такое международное разделение труда и какие теории МРТ вы знаете?
3. Охарактеризуйте структуру мирового хозяйства.
4. Что вы понимаете под экономической интеграцией и интернационализацией? В чем их различие?
5. Какие типы интеграции и основные виды интеграционных объединений вы знаете?
6. С помощью каких показателей (коэффициентов) можно охарактеризовать уровень реальной интеграции?
7. Какие формы международных экономических отношений вы знаете? Раскройте сущность и значение внешней торговли.
8. Что такое внешнеторговый мультипликатор?
9. Что вы можете сказать о внешнеторговой политике и ее инструментах?
10. Рост дефицита платежного баланса страны:
 - а) увеличивает валютные резервы центрального банка;
 - б) уменьшает валютные резервы центрального банка;
 - в) увеличивает объем денежной массы в стране;
 - г) уменьшает объем денежной массы в стране;
 - д) не влияет на объем денежной массы в стране.
11. Полная конвертируемость национальной валюты означает:
 - а) возможность покупки иностранной валюты без ограничения;
 - б) возможность свободного вывоза и ввоза национальной валюты;
 - в) возможность свободного вывоза и ввоза иностранной валюты;
 - г) возможность свободного обмена национальной валюты страны на валюту других стран.
12. Повышение реального обменного курса валюты приводит:
 - а) к относительному удорожанию иностранных товаров;
 - б) относительному удорожанию отечественных товаров;
 - в) увеличению чистого экспорта;
 - г) уменьшению чистого экспорта.

Глава 19. Особенности переходной экономики России

На рубеже третьего тысячелетия ряд стран, по убеждению большинства экономистов и политиков, находятся в некоем переходном состоянии, в движении от централизованного хозяйства к системе современной рыночной экономики. Если вначале преобладала точка зрения, что этот период займет лишь годы, то теперь становится ясно, что такой переход растянется на десятилетия, а поэтому еще долго будет существовать своеобразная, так называемая переходная экономическая система или переходная экономика.

Анализу этой экономики и посвящена данная глава.

1. Сущность переходной экономики, ее главные задачи

Современная концепция переходной экономики сложилась в последней четверти XX столетия. Ранее она появиться не могла. Достаточно вспомнить, что политическая экономия (экономическая теория, экономика как наука) появилась в период первоначального капитализма (рыночной индустриальной системы). Монетаристы, физиократы и классики рассматривали анализируемые ими явления развивающегося буржуазного общества как естественный порядок, оставляя в большей, как, например, Д. Рикардо, или меньшей (А. Смит и др.) степени за рамками теоретического анализа все иные отношения. О теории переходной экономики здесь не могло быть и речи. Переходная эпоха понималась в какой-то мере как известная случайность, от которой была возможна дорога и вперед (Сен-Симон) и назад (Мирабо, Сисмонди).

Историческая школа позднее стала выделять эпохи индивидуального, переходного и социального хозяйства, рассматривая переходную эпоху как своеобразную трансформацию индивидуального хозяйства в социальное.

Марксистская концепция переходной экономики основана на формационном подходе, исходит из неизбежности смены капитализма социализмом. Необходимость переходного периода, суть которого — постоянная борьба между старым частнокапиталистическим и новым социалистическим укладом на основе развития адекватной или мате-

риально-технической базы. Данная теория предполагала экономическую политику государства в форме диктатуры пролетариата, направленную на формирование и обеспечение победы социалистического уклада. Уклад здесь рассматривался как форма хозяйства.

Концепция «естественного» порядка сменяется в конце XIX в. критикой капиталистической рыночной системы хозяйствования, постановками о возможной замене ее другим строем уже не только марксизмом, впитавшим и преобразовавшим идеи социалистов-утопистов, но и рядом виднейших экономистов Запада. Такие идеи высказываются Т. Вебленом (1857—1929), В. Зомбартом, Й. Шумпетером. Новые явления в развитии капиталистической экономики подробно показывает в своей работе «Империализм» Д. Гобсон. XX век показал дальнейшее развитие новых тенденций, получивших выражение в концепциях постиндустриального общества.

Социализм, победивший в XX столетии в ряде стран, входящих в мировую социалистическую систему, по общему признанию, оказался неподлинным (казарменным, квазигосударственным, «мутантным» и т.д.), завел экономики этих стран в тупик. Возникла необходимость существенных изменений в системах хозяйствования. Появляются новые концепции содержания переходной экономики: или как процесса устранения недостатков (деформаций, мутаций) социализма, или как процесса перехода от «плохого» социализма к «хорошему», или, наконец, как перехода от социализма к капитализму. При этом остается открытым вопрос — к какому капитализму: свободной конкуренции или современной рыночной экономике, характеризуемой целым рядом качественных изменений в механизме ее функционирования? Отдельные экономисты сегодня не склонны рассматривать преобразования в экономиках бывших «социалистических» стран как состояние переходной экономики, предпочитают говорить об этапе формирования рыночной экономики.

Несмотря на обилие концепций переходной экономики, сегодня можно выделить то общее и главное, что в них имеется, а именно определение переходной экономики.

Переходная экономика (иногда называемая транзитивной) — это такая экономика, в отличие от любой «ставшей» зрелой экономики, где важнейшее значение имеет не простое функционирование сложившихся связей и элементов, а «отмирание» старых и становление новых связей и элементов. Переходная экономика характеризует промежуточное состояние общества, когда прежняя система социально-экономических отношений и институтов

разрушается и реформируется, а новая только формируется. Изменения, происходящие в переходной экономике, являются преимущественно изменениями развития, а не функционирования, как это характерно для сложившейся системы.

Переходная экономика в ряде бывших социалистических стран представляет собой некую смесь элементов (отношений, связей, институтов) централизованной и современной рыночной систем. Сюда иногда добавляются элементы рыночной экономики свободной конкуренции и традиционной хозяйственной системы.

Следует различать концепцию и реальное развитие социально-экономических процессов в переходный период, однако важность концепции в том и состоит, что она в значительной мере влияет на это развитие.

Характер и типы переходных процессов

Конкретизация анализа переходных процессов обнаруживает, что истории известны несколько типов переходной экономики, которые различаются по масштабу и характеру процессов.

По масштабам переходных процессов подразделяют локальную и глобальную переходные экономики. *Локальная* переходная экономика характеризует переходное состояние в каком-либо регионе или отдельной стране. В основе ее лежит особенность развития каждой экономики под воздействием известных факторов, вытекающая отсюда неравномерность развития различных регионов и стран. В локальной переходной экономике как бы воплощается единство общего и особенного в переходных процессах. Локальная переходная экономика при классификации типов переходной экономики по масштабам является ее исходным типом.

Глобальная переходная экономика характеризует единый процесс изменений или в масштабах всего мирового хозяйства, или в рамках цивилизации (восточной, западной). Конечно, на развитие глобальных переходных процессов определяющее воздействие оказывают изменения на локальных уровнях, вследствие которых складываются и определенные глобальные тенденции. Глобальные процессы развиваются и под действием самостоятельных (глобальных) факторов, в частности углубления общественного разделения труда, ведущего к интернационализации обмена и производства.

Глобальные переходные процессы характерны для всей истории человечества. Так, человечество в I тысячелетии до н.э. совершило пе-

переход от единой цивилизации к двум (восточной и западной). В настоящее время действуют тенденции к возникновению в будущем вновь единой мировой цивилизации.

Учет тенденций в рамках глобальной переходной экономики ускоряет переходные процессы на локальном уровне.

По характеру переходных процессов выделяют также два типа переходной экономики:

- естественно-эволюционный; выражает естественный ход исторической эволюции;
- реформаторско-революционный; состоит в известном регулировании процессов в определенном направлении на основе сознательно разработанных программ реформирования общества. Можно говорить о переходной экономике реформаторско-эволюционного типа применительно к опыту применения программы Л. Эрхарда (1897—1977) в послевоенной Германии.

Возможно и некое переплетение двух типов переходной экономики в том смысле, что определенная сознательно осуществляемая акция (реформа) открывает путь ускорению естественной эволюции. Такую роль, например, призвана была сыграть российская реформа 1861 г., направленная на ускорение перехода от традиционной экономики к капиталистической, рыночной. Как бы продолжением ее была реформа П.А. Столыпина (1862—1911). Аналогичное воздействие на эволюцию в принципе оказывают и социально-политические революции.

Последняя четверть XX в. демонстрирует два основных варианта перехода от централизованной системы хозяйствования к рыночной экономике.

Первый — это эволюционный путь постепенного создания экономических институтов (Китай и в немалой степени — Венгрия).

Второй — шоковая терапия, применявшаяся с той или иной степенью интенсивности в России и в большинстве стран Восточной Европы (в классической форме — в Польше).

Различия между указанными вариантами заключаются в сроках проведения системных преобразований и стабилизационных мер, степени охвата рыночными механизмами народного хозяйства, объеме регулирующих функций государства и др.

Выбор эволюционного или шокового пути перехода к рыночной экономике зависит не столько от воли политического руководства, сколько от комплекса политических, экономических, социальных, исторических и других факторов.

Выбор шокового варианта является обычно вынужденной мерой. Он связан в большинстве случаев с необходимостью преодоления крайне тяжелого финансового положения, доставшегося в наследство от централизованной системы, а также острого товарного дефицита, вызванного накопившимися структурными диспропорциями.

Закономерности и основные черты переходной экономики

Переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует именно в период перехода общества от одной исторической ступени к другой, в переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований. Отсюда и особый характер переходной экономики, отличающий ее от «обычной» экономики той или другой ступени, и специфические закономерности ее функционирования.

Можно выделить *две важнейшие специфические закономерности* (особенности) функционирования переходной экономики:

- инерционность воспроизводственного процесса;
- интенсивное развитие всех новых форм, элементов, институтов.

Первая закономерность (особенность) функционирования переходной экономики связана с преемственностью (инерционностью) воспроизводственного процесса, исключающего возможность быстрой замены существующих экономических форм другими, желательными. Подобные действия неизбежно внесли бы хаос в производственный процесс. Именно инерционность воспроизводства предполагает такую особенность функционирования переходной экономики, как сохранение в течение достаточно длительного периода старых экономических форм и отношений.

Другой закономерностью (особенностью) функционирования переходной экономики является интенсивное развитие всех новых форм и отношений. Понимание необратимости эволюционного процесса, а также его основных тенденций позволяет ускорить его путем осуществления той или иной программы реформ. Резко возрастает роль субъективного фактора, от которого зависит правильность выбора направлений и путей развития, и его практическая реализация. Успех ускорения переходных процессов обеспечивается, если реформы намечены не произвольно, а на основе познания закономерностей эволюции, построения системы действий в соответствующих направлениях.

Основные черты переходной экономики:

- во-первых, *изменчивость, нестабильность*, которые не просто временно нарушают устойчивость системы, чтобы затем она вернулась в равновесное состояние, а ослабляют ее. Она постепенно уступает место другой экономической системе. Эта неустойчивость, нестабильность состояния переходной экономики обуславливает, с одной стороны, особый динамизм ее развития и соответствующий характер изменений — необратимость, неповторяемость, а с другой — рост неопределенности развития переходной экономики, вариантов формирования новой системы;

- во-вторых, появление и функционирование особых переходных экономических форм, т.е. *смешение старого и нового*. Переходные формы свидетельствуют, с одной стороны, о существовании переходной экономики, с другой стороны, указывают направленность этого перехода и, по мнению некоторых авторов, являются признаком его *необратимости*;

- в-третьих, *альтернативный характер развития* переходной экономики, что реально означает возможность многовариантного развития экономики и выбора наиболее благоприятного варианта развития;

- в-четвертых, *особый характер противоречий* в переходной экономике. Это противоречия не функционирования, а развития, т.е. нового и старого, противоречия различных слоев общества, стоящих за теми или иными субъектами экономических отношений. Изменения, на которые направлена переходная эпоха, в экономическом аспекте всегда имеют революционный характер: речь идет о смене экономических систем. Но и в социально-экономическом плане переходные эпохи часто сопровождаются столь резким обострением противоречий, что связаны с революциями и социально-политическими потрясениями;

- в-пятых, *историчность переходной экономики*, которая связана с двумя обстоятельствами. Прежде всего, сами условия переходной экономики носят исторический характер; кроме того, историчность переходной экономики зависит от особенностей региона, а также и от отдельной страны, что означает, что даже известные общие для переходной экономики закономерности по-разному проявляются в различных условиях.

Все это необходимо учитывать при разработке программ реформирования экономической системы в переходный период.

Особенности переходной экономики в России, ее главные задачи и пути их решения

Особенности переходной экономики России можно кратко охарактеризовать следующим:

- во-первых, это историческая беспрецедентность перехода, выступающего как переход к современной рыночной экономике не от традиционной, а от особой, существовавшей в относительно небольшом числе стран плановой экономики. «Социалистичность» плановой экономики — определяющая характеристика исходного состояния современных переходных процессов в российском обществе. Сформировавшаяся в течение десятилетий социалистическая система ценностей и ориентаций продолжает проявляться в действии факторов не только экономических (обуславливая трудности и своеобразие реформирования экономики), но и внеэкономических, имеющих особо важное значение в переходных состояниях.

Россия вновь (как и после 1917 г.) выступает первопроходцем, должна решать проблемы, не известные до сего времени. Уникальность российских проблем означает, что в их решении нельзя полагаться на какие-либо «конкретные модели», разработанные для переходных процессов;

- во-вторых, российское общество сегодня на пути реформаторского развития должно осуществлять как бы и «возвратное» движение к эффективному использованию рыночных отношений со всеми их атрибутами, разнообразию форм собственности, развитию предпринимательской деятельности и т.д.;

- в-третьих, переходный процесс в России происходит в конце XX в. в особых исторических условиях — условиях развернувшихся глобальных переходных процессов.

Глобальные переходные процессы в мире не могут не влиять на экономику России, содержание переходных процессов, их конечные ориентиры. В этом смысле переходная российская экономика представляет собой переплетение уникальных локальных и определенных общечеловеческих тенденций;

- в-четвертых, Россия в территориально-географическом и социально-экономическом аспектах занимает особое место: служит своеобразным мостом, соединяющим восточную и западную цивилизации, воплощая известное единство их культур. Российский менталитет был проникнут данным «раздвоением».

В экономическом плане российское общество в значительной мере несет черты именно восточной культуры: огромная роль государственно-го начала, неразвитость частной собственности, прежде всего на землю;

отсутствие характерного для Запада гражданского общества, господствующая роль связей, олицетворяющих зависимость «власть — человек», характерная для Востока приземленная, несущественная роль человека.

Создание экономической системы нового типа, преодолевающей недостатки прежней и обеспечивающей рост эффективности хозяйствования, — довольно сложный процесс. Сложность обусловлена не только грандиозностью задач по реформированию существующей экономической системы, но и необходимостью одновременного преодоления кризисных явлений, обострившихся вследствие вступления общества в переходную экономику.

В связи с этим *главные задачи переходной экономики России* следующие:

1. Либерализация экономики — это система мер, направленных на отмену или резкое сокращение запретов и ограничений, а также государственного контроля во всех сферах хозяйственной жизни.

2. Демонополизация экономики и создание конкурентной среды, предполагающие создание равных возможностей и условий для деловой активности всех экономических агентов (обеспечение доступа на рынок иностранных конкурентов, поощрение малого бизнеса и снижение барьеров для проникновения в отрасль и т.д.).

3. Структурные преобразования, направленные в первую очередь на устранение или смягчение унаследованной от прежней системы диспропорций в отраслевой структуре народного хозяйства и отдельных его отраслей.

4. Макроэкономическая стабилизация (в основном финансовая), требующая подавления инфляции, ограничения денежной эмиссии, минимизации госбюджета и т.д.

5. Формирование сильной системы социальной защиты населения, которая направлена на переход к адресной социальной поддержке наиболее нуждающихся слоев населения и должна облегчить части населения приспособиться к условиям рыночной экономики.

6. Институциональные преобразования, включающие изменения отношений собственности (создание частного сектора), формирование рыночной инфраструктуры, создание новой системы государственного регулирования экономики, принятие адекватного рыночным условиям хозяйственного законодательства.

В числе важнейших институциональных изменений в экономической системе, проводимых в ходе шоковой терапии, можно назвать следующие:

- либерализация цен;

- введение единых принципов налогообложения для различных секторов и отраслей, унификация ставок прямых налогов;
- принятие антимонопольного законодательства и проведение разукрупнения государственных предприятий в ряде отраслей;
- перевод государственных предприятий на полный коммерческий расчет, разделение финансов предприятий и государства;
- ликвидация традиционного централизованного планирования;
- развертывание малой приватизации, особенно в сфере розничной торговли и общественного питания;
- разработка правовых и организационных основ для проведения большой приватизации в промышленности, строительстве и на транспорте;
- обеспечение динамичного развития частного сектора во всех сферах народного хозяйства;
- достижение внутренней обратимости национальной валюты в свободно конвертируемые валюты по единому стабильному курсу;
- создание основ системы социальной защиты, в том числе службы трудоустройства, и введение пособий по безработице.

Главной чертой всех этих преобразований является сведение к минимуму вмешательства государства в экономику с целью дать простор для ее самостоятельного развития. Для этого крайне необходимо преобразовать отношения собственности, провести разгосударствление и приватизацию.

2. Собственность и приватизация

Преобразование отношений собственности — материальное направление экономической трансформации в странах с переходной экономикой.

Сущность собственности

Различные экономические школы по-разному определяют собственность и ее сущность.

Идеолог мелкобуржуазного социализма П.-Ж. Прудон (1809—1865) так определил данную категорию: «Собственность — это кража». Его мысль не была принята в обществе, хотя дала миру важную деталь. Если один член общества владеет какой-то вещью, то другой — лишен возможности ее иметь. Следовательно, основой собственности являются *общественные отношения*, а не природа.

Марксистская теория определяет *собственность* как отношения между людьми присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Здесь внимание концентрируется на том, что факт принадлежности материальных благ субъекту должен признавать не только он сам, но и другие субъекты, поэтому возникает право собственности как общественное отношение.

Собственность как экономическая категория существует независимо от воли и сознания людей. Еще Солон (594 г. до н.э.) и Клисфен (509 г. до н.э.) отмечали, что законы не создают отношений собственности, они закрепляют отношения, которые фактически сложились в обществе. Поэтому следует различать *экономическую* и *юридическую* категории собственности. Как экономическая категория собственность выражает отношения присвоения и отчуждения между людьми. Как юридическая категория собственность есть субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения, общественной потребности закрепить то, что уже сложилось на практике.

Одно из первых определений собственности дано в кодексе императора Юстиниана (V в.) «Римское право», где собственность рассматривается как право владения, пользования и распоряжения имуществом.

Главным в содержании собственности является присвоение.

Присвоение есть отчуждение объекта собственности субъектом от других субъектов, осуществляемое наряду с экономическими насильственными и юридическими способами. Можно выделить присвоение посредством труда, посредством обращения и как акт, совершаемый в самом процессе производства, момент производства.

От собственности как полной формы присвоения и отчуждения следует отличать владение, пользование и распоряжение.

Владение — это неполное, частичное присвоение.

Владелец — представитель средств производства. Он является персонафицированным представителем собственника. Владение — функционирующая собственность при условиях, определяемых собственником. Например, аренда, кредит, которые предполагают срочность, платность, возвратность, а также присвоение части дохода.

Пользование — фактическое применение вещи в зависимости от ее назначения.

Пользование представляет собой форму реализации владения и собственности. Если владение есть функция собственности, то пользование есть функция владения.

Распоряжение — это принятие решений владельцем или другим лицом по поводу функционирования объекта собственности, основанное на праве предпринимателя передавать в пользование имущество в пределах, дозволенных собственником.

В связи с этим важно отметить, что предприниматель в рыночной экономике может не быть собственником, но обязательно должен обладать правами владения, пользования и распоряжения — триадой полномочий собственности.

Отношения собственности есть *объектно-субъектные отношения*, где объектом выступают материальные условия производства и жизни человека (средства производства и рабочая сила), а также результаты производства (материальные блага и услуги), а субъектами — человек, товарищество, ассоциация, трудовой коллектив, представители государства, работники государственного аппарата.

Собственность тесно связана с *экономической властью*. Строго говоря, *управление производством является функцией собственности*, одной из ее обязательных сторон. Как правило, управляет производством тот, кто является собственником средств производства. Собственность — один из ключевых (хотя и не единственный) элементов экономической власти, ее источник.

Согласно экономической теории прав собственности не ресурс (средства производства или рабочая сила) сам по себе является собственностью, а пучок или доля прав по использованию ресурса.

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста — Р. Коуз и А. Алчиан. В дальнейшей разработке этой теории принимали участие Й. Барцель, Г. Беккер, Д. Норт, Н.С. Ченг, Р. Познер и др.

Полный *пучок прав* состоит из 11 элементов, куда входят:

- 1) право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;
- 2) право использования, т.е. применения полезных свойств благ для себя;

3) право управления, т.е. решения, кто и как будет обеспечивать использование благ;

4) право на доход, т.е. на обладание результатами от использования благ;

5) право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

6) право на безопасность, т.е. на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;

7) право на передачу блага в наследство;

8) право на бессрочность обладания благом;

9) запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;

10) право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;

11) право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Права собственности понимаются как санкционированные обществом (законами государства, традициями, обычаями, распоряжениями администрации и т.д.) поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

Отношения собственности в этой теории выводятся из ограниченности ресурсов: без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности. Поэтому *отношения собственности* — это система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам.

Формы собственности

Формы собственности находятся в постоянном развитии. По мере развития цивилизации менялись и отношения собственности, принимая самые разнообразные формы.

Нередко утверждают, что основой рыночных отношений может быть лишь *частная собственность*, под которой понимают собственность отдельных лиц или индивидуальную собственность. Мировой опыт свидетельствует, что развитая рыночная экономика, цивилизованный рынок опирается на многообразие форм собственности, ибо только в этом случае возможна эффективная экономика, так как все

формы собственности объективно необходимы и общественно полезны в рыночной экономике. Сам рынок безразличен к формам собственности, но не безразличен к тому, насколько самостоятельны рыночные субъекты и насколько они свободны в своей хозяйственной деятельности (в рамках закона), не безразличен к условиям конкуренции.

Истории человеческого общества известны самые разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеют *государственная* и *частная собственность*.

Государственная собственность охватывает те виды деятельности, которые могут функционировать только как общие (как единое целое), благодаря чему объективно складывается государственная форма управления ими и их материальной основой (средства информации, социальная и производственная структура, экологическая защита, фундаментальная наука и наукоемкое производство, такое, как освоение космоса и т.д.). Государственная форма собственности возникает и при необходимости государственной помощи терпящим банкротство негосударственным предприятиям. Происходит это на основе национализации фактически убыточных предприятий, их санации с помощью государственных средств и последующей реприватизации.

Мировая практика показывает, что *государственная собственность* может быть эффективной, так как имеет определенные преимущества по сравнению с другими формами собственности, обусловленные ее *функциями*: способностью осуществлять макрорегулирование, формировать стратегию экономического развития общества в целом, оптимизировать структуру национальной экономики по критерию достижения наивысшей эффективности, ориентированной в конечном счете на человека.

В то же время вне зависимости от экономического и социального строя *государственная собственность в большинстве случаев функционирует с меньшей эффективностью, чем другие формы*. С одной стороны, это связано с развитием государственной собственности в сферах, где возможности рынка ограничены и снижена мотивация к труду. С другой — эффективность государственной собственности может снижаться и в отраслях с нормально функционирующим рынком из-за обезличенности собственника и утраты предприятием рыночной ориентации.

Преобладание государственной формы собственности ведет к возникновению *государственной монополии*, которая пагубна для развития

экономики страны, для потребителя, населения и чрезвычайно выгодна для производителя.

Таким образом, речь может идти об устранении не государственной собственности, а ее монопольного положения. Государственная собственность в виде общенациональной, республиканской и муниципальной всегда играет существенную роль в экономике.

В западной экономической теории и практике утвердилось представление, согласно которому под *частной собственностью* понимается всякая негосударственная форма собственности. В таком понимании есть своя логика. Государство выступает в качестве представителя всего общества, а остальные субъекты собственности олицетворяют лишь часть общества, и поэтому правомерно считать их обладателями частной собственности.

К объектам частной собственности можно отнести:

1) *домашние хозяйства* как экономические единицы, осуществляющие производство продукции и услуг для собственных нужд;

2) *легальные частные предприятия*, действующие в соответствии с законодательством. Это предприятия любого размера: от индивидуальных, кустарных до крупных;

3) *частное имущество или личные сбережения, используемые любым способом* — от сдачи внаем квартир до денежных операций между частными лицами;

4) *нелегальные частные предприятия* в составе теневой экономики. Сюда входит вся деятельность в сфере производства товаров и оказания услуг, которую частные лица осуществляют без специального разрешения властей.

Частный сектор развивается спонтанно, без каких-либо инструкций из центра, что свидетельствует о жизнеспособности частной собственности. Основными условиями развития частного сектора считаются:

- полная свобода учреждения предприятия и начала любой производственной деятельности;
- законодательные гарантии выполнения частных договорных обязательств;
- необходимость абсолютной безопасности частной собственности;
- стимулирование частных инвестиций кредитной политикой;
- уважение к частному сектору.

Многие экономисты мира признают, что частная собственность выступает теперь не только в индивидуальной (трудовой и нетрудовой), но и в других формах: коллективной, групповой, акционерной.

Коллективная собственность в России представлена прежде всего кооперативной собственностью колхозов, потребительской и других форм кооперации, а также акционерной собственностью и собственностью совместных, смешанных предприятий.

Кооперативная — это коллективная форма собственности, не утрачившая индивидуализма, что проявляется в связи дохода с индивидуальным вкладом (паем). Отсюда — ее более сильный мотивационный потенциал.

Собственность потребительской кооперации существенно отличается от собственности колхозов. Колхозы — это производственные кооперативы, и их собственность функционирует в сфере производства. Потребкооперация — это потребительские кооперативы в сфере потребления и обращения (хотя они выполняют и производственные функции), но здесь работают не только их члены. Члены кооперативов имеют преимущества в приобретении той или иной продукции.

Разновидность коллективной формы собственности представляет *акционерная собственность*, которая является коллективной и по способу возникновения, функционирования, и по экономическим формам реализации. Исторически материальной основой возникновения акционерной формы была потребность обобществления, присущая крупному машинному производству. Но только этого явно недостаточно. Крайне необходимо также высокое развитие кредита, порождающее доверие. Акционерная собственность возникает на основе добровольного объединения денежных средств различных слоев населения. Такое объединение становится базой совместного коллективного создания доходов в процессе функционирования акционерного предприятия и индивидуального их присвоения в виде дивидендов.

С известной долей условности можно выделить две существующие сегодня базовые модели акционерной собственности:

1) англосаксонская модель: 20—30% акций иммобильны, надолго оседают в руках немногих владельцев, формируют контрольные пакеты; 70—80% акций подвижны, легко переходят из рук в руки, становятся объектом торговли на фондовом рынке.

2) континентальная модель: у постоянных акционеров сосредоточено 70—80% бумаг, а 20—30% поступают на рынок и рассматриваются инвесторами как объект временного помещения средств.

Акционирование в России, скорее всего, приведет к формированию второй, «континентальной», модели собственности на акции. В странах Запада (если исключить мелкий бизнес и сельское хозяйст-

во) акционерная собственность стала чуть ли не всеобщей: ею охвачено почти 80% основных фондов и производимой продукции. Чисто государственные предприятия там редкость. Они обычно функционируют в акционерной форме, но считаются государственными потому, что государство располагает контрольным пакетом акций.

В экономической литературе помимо основных форм собственности выделяют и другие, *производственные формы*, такие, как собственность общественных организаций, ассоциаций, товариществ, церкви и т.д., семейная собственность. Особое место занимает *интеллектуальная форма собственности*, представляющая собой присвоение знаний, обмен научной информацией, культурой, искусством, изобретениями, которая делает возможной так называемую утечку мозгов.

Развитие форм собственности на современном этапе характеризуется *процессом интернационализации отношений собственности*, в результате чего появляются совместные, смешанные предприятия, а также транснациональные корпорации. Все это дает основание говорить о существовании системы форм собственности (рис. 19.1).

Итак, ни одна из форм собственности не может быть идеальной и универсальной. Каждая форма собственности имеет свои сферы наиболее эффективного применения. Государственная собственность функционирует успешно в сферах с ограниченными возможностями рыночного стимулирования. Акционерная и кооперативная формы собственности целесообразны в случаях, когда требуется концентрация средств. Частная собственность используется там, где не требуется большой концентрации средств, где необходимые средства для хозяйственной деятельности могут быть заработаны и накоплены индивидуально.

Разгосударствление и приватизация

Специфика российской экономики, определявшаяся тотальным господством государственной собственности, диктует необходимость разгосударствления и приватизации как основного метода перехода к реальному многообразию форм собственности как основе формирования рыночного хозяйства, как оптимизации структуры предпринимательства.

Разгосударствление — это совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике.



Рис. 19.1. Классификация форм собственности на основе различных критериев

Разгосударствление означает снятие с государства большинства функций хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятий, замену вертикальных хозяйственных связей горизонтальными.

Разгосударствление не влечет полного ухода государства из экономической сферы. Современное производство не может успешно развиваться без государственного регулирования, которое эффективно лишь в определенных пределах. Если эти пределы нарушаются, эффективность общественного производства снижается. Сегодня линия на разгосударствление приняла общемировой характер.

Разгосударствление может осуществляться по различным направлениям:

1) разгосударствление процессов присвоения, признание каждого работника и трудового коллектива равноправным участником присвоения, демонополизация;

2) создание многообразных форм хозяйствования, предоставление всем формам предприятий равных прав на свободу хозяйственной деятельности в рамках закона;

3) формирование новых организационных структур, создание новых форм предпринимательской деятельности (концерны, консорциумы, ассоциации и т.д.), между которыми ведущую роль играют горизонтальные связи.

Таким образом, разгосударствление направлено на преодоление монополизма, развитие конкуренции и предпринимательства. Это — центральная проблема перехода к рыночной экономике.

В тесной связи с разгосударствлением находится приватизация.

Приватизация — одно из направлений разгосударствления собственности, заключающееся в передаче ее в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц.

Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России означает приобретение гражданами, акционерными обществами (товариществами) у государства и местных органов власти в собственность:

- предприятий и их подразделений, выделяемых в самостоятельные предприятия;
- материальных и нематериальных активов предприятий;
- долей (паев, акций) государства и местных органов власти в капитале акционерных обществ (товариществ);

- принадлежащих приватизируемым предприятиям долей (паев, акций) в капитале иных предприятий.

Таким образом, различие между приватизацией и разгосударствлением сводится к тому, что приватизация отражает процесс коренной трансформации отношений собственности, а разгосударствление охватывает весь комплекс преобразований существующей хозяйственной системы, направленных на разрушение в ней государственного диктата и создание условий для функционирования экономики, в большей степени независимой от государства.

Объектами приватизации могут быть: крупная промышленность, мелкие и средние предприятия промышленности и торговли, предприятия сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, предприятия сельского хозяйства и т.д. После приватизации субъектами собственности становятся: частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, банки, холдинги, акционерные общества (товарищества) и т.д.

Масштабы приватизации в той или иной стране зависят от того, насколько широко использовался в них метод национализации частного сектора в предшествующий период. В странах, где метод национализации применялся редко (США, ФРГ, Япония), тенденция к приватизации проявилась слабо. В тех странах, где процесс национализации зашел сравнительно далеко (Великобритания, Франция), приватизация осуществляется в широких масштабах.

В странах с развитой рыночной экономикой и переходной экономикой цели приватизации различны (рис. 19.2).

Разгосударствление и приватизация могут осуществляться на основе бесплатной передачи собственности, выкупа предприятий на льготных условиях, продажи акций, сдачи предприятий в аренду, продажи мелких предприятий с аукциона по конкурсу и без него.

Лидер приватизации — Великобритания — предложила следующие способы приватизации: распродажа и безвозмездное распределение акций; подряды на оказание услуг; продажа государственного жилья квартиросъемщикам; отказ от государственной монополии в целях развития конкуренции. Всего мировой опыт насчитывает 22 различных способа частичной и полной передачи госсобственности и ее функций частному сектору.

Процесс приватизации — длительный процесс. В Японии он осуществлялся 10 лет, в Западной Европе 10—15 лет, в России еще не закончен.



Рис. 19.2. Цели приватизации в развитой рыночной и переходной экономике

В ходе приватизации в России созданы разнообразные виды индивидуальной и коллективной собственности, перешедшей в хозяйственное владение трудовых коллективов и акционеров. В индивидуальной и частной собственности к 1998 г. было почти 80% промышленных и 85—90% коммерческих структур.

Данные о ходе приватизации в России в 1994—1998 гг. приведены в табл. 19.1.

Таблица 19.1. Приватизация государственного имущества в России

Год	Приватизировано предприятий	Доход от приватизации
1994	21 905	1,07 трлн руб.
1995	16 152	7319,4 млрд руб.
1996	4997	1374 млрд руб.
1997	3353	18 653,5 млрд руб.
1998	2583	18 419,7 млн деном. руб.

К сожалению, реформирование ключевых отраслей и либерализация производственно-экономических связей не обеспечили экономический рост — увеличение темпов развития и рост национального дохода на душу населения. Поспешная приватизация и криминализация экономики привели к резкому спаду производства, росту безработицы, деиндустриализации экономики. Десятки тысяч заводов и фабрик не смогли перестроить производство и связи, подверглись структурной деградации, организации работы на базе менее сложных технологически отсталых производств. За 1992—1998 гг. закрылось более 70 тыс. заводов в различных регионах страны.

В России пучок прав собственности четко не определен и недостаточно эффективно защищен законодательно. Особенно ярко это видно на примере приватизированных предприятий. Права собственности в них «размыты» среди трех основных групп субъектов:

- 1) работников предприятий;
- 2) руководства тех же предприятий;
- 3) так называемых внешних собственников (акционеров), в качестве которых чаще всего выступают частные фирмы и банки.

Между ними зачастую идет борьба за обладание всем пучком прав или главными из них. В России произошла формальная передача прав собственности, но спецификация (четкое определение прав каждого собственника, разграничение элементов пучка, их законодательное закрепление и защита) находятся еще в процессе становления.

3. Предпринимательство и теневая экономика

Предпринимательство в экономической теории рассматривается как особый фактор производства, соединяющий три остальных фактора: труд, землю и капитал. Факторный доход фактора производства «предпринимательство» называется прибылью.

Чтобы понять суть предпринимательства, важно провести различие между двумя типами экономической деятельности:

- с одной стороны, это *рутинная, шаблонная деятельность*, повторяющая прошлое, предполагающая получение результатов известными способами;
- с другой стороны, *творческая, поисковая деятельность*, связанная с выработкой новых идей и средств их реализации, или деятельность, направленная на достижение известных целей с помощью новых средств.

Предпринимательство — хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с целью получения доходов.

В широком смысле слова предпринимательство — это хозяйственное новаторство.

В узком смысле предпринимательство понимается как процесс создания нового бизнеса в условиях конкуренции.

Предпринимательство характеризуется следующими *чертами*:

- 1) не только свобода в выборе хозяйственной деятельности и ее методов, не только самостоятельность, но главное — *новаторство*;
- 2) ответственность за принимаемые решения и их последствия и сопряженный с этим *риск*. Не связанная с ответственностью деятельность — это не предпринимательство, а простое распорядительство по поручению;
- 3) ориентация на достижение *экономического* и, может быть, *морального успеха*.

Предпринимательство выполняет *особую функцию* — обеспечение развития и совершенствования экономики, ее постоянное обновление, создание инновационной среды, ломающей традиционные структуры и открывающие дорогу новому.

Наиболее распространенные сегодня *формы* предпринимательства:

- индивидуальное;
- совместное (совместные предприятия — СП);
- рисковое (венчурное) — это классическое предпринимательство, реализующееся с помощью собственного предприятия, владельцы собственного бизнеса ведут рискованное предпринимательство;
 - социальное предпринимательство, направленное на нововведения в общественной жизни, в том числе и неприбыльных (некоммерческих) предприятиях, в сфере деятельности государства;

- внутреннее — собственное дело без собственного предприятия, предпринимательская активность работников крупной фирмы.

Предприниматель — главный агент экономического развития, его роль в экономике сводится к следующему:

- создавать новые товары и услуги, предлагать прежние блага с новыми качествами;
- открывать новые виды ресурсов или использовать старые на новый лад;
- способствовать развитию новых технологий;
- открывать новые рынки;
- создавать новые предприятия и реконструировать старые;
- создавать новые рабочие места;
- делать инвестиции в человеческий и интеллектуальный капиталы;
- накапливать и делать инвестиции в развитие производства;
- способствовать экономическому росту и развитию.

Предпринимательство — одна из форм бизнеса.

Особенности предпринимательской деятельности в России

Возрождение предпринимательской деятельности в России и в бывших социалистических странах — это уникальное социальное, политическое и экономическое явление в истории человечества. Уникальность состоит в том, что предпринимательская деятельность возникла и развивается не эволюционным путем, как в странах с традиционно рыночной экономикой, а в результате экономической революции, ломки централизованной плановой системы. Именно поэтому предпринимательская деятельность в России связана с целым рядом трудностей и противоречий:

1) медленно и зачастую бессистемно формируется законодательная база предпринимательства, призванная обеспечить и закрепить право собственности на средства производства и конечный продукт деятельности;

2) принцип частной автономии ограничен, так как свободе хозяйственной деятельности, договоров и объединений противостоит традиционная для командной экономики монопольная организация хозяйства, которую нельзя отменить только волевым решением;

3) товарно-денежный обмен в России сильно затруднен несовершенством финансово-кредитных отношений (проблема обналичивания денег, кризис неплатежей и т.д.), а также высокими темпами инфляции;

4) в России необходимые условия развития предпринимательской деятельности имеются лишь частично, что накладывает отпечаток на формы и стиль бизнеса.

Предпринимательство в переходной экономике России характеризуется рядом особенностей.

Во-первых, продолжается внутренний процесс дележа собственности, иногда вырывающийся на поверхность в форме судебных разбирательств по имущественным вопросам. В основном же этот процесс идет негласно и представляет собой хорошую почву для различного рода злоупотреблений и создания криминальных структур.

Во-вторых, значительный сектор экономики все еще составляют государственные предприятия, большей частью полностью или частично бездействующие, поскольку исходная нерентабельность или огромная капиталоемкость не позволяют им справиться с трудностями организации рыночной деятельности.

В-третьих, определенная часть предпринимательской активности не нацелена на длительную перспективу, а служит исключительно как временное средство накопления первоначального капитала, что усиливает нестабильность, неопределенность и недоверие в сфере бизнес-деятельности.

Из организационных форм предпринимательской деятельности в современной России самой популярной и действенной оказалась *акционерная форма*.

Можно назвать ряд причин популярности акционерных обществ в современной российской экономике.

Во-первых, акционерная форма создает возможность функционирования крупнейших предприятий, которые составляют основу нашей экономики. Зачастую акционерное общество — единственный путь включения промышленных гигантов в рыночную систему.

Во-вторых, акционерные общества обладают значительной устойчивостью и огромным «запасом прочности» в неблагоприятные периоды, так как у них шире возможности накопления.

В-третьих, акционерная форма применима в любой сфере экономики — в промышленности и банковском деле, на транспорте и в торговле.

В-четвертых, акционерные общества имеют возможность через владение акциями друг друга образовывать единые промышленно-финансовые комплексы, что позволяет контролировать всю производственную цепочку той или иной продукции.

Механизмом реализации акционирования выступает *рынок ценных бумаг*.

Малый бизнес в России пока весьма немногочислен. Различными формами негосударственной предпринимательской деятельности занято сейчас несколько десятков тысяч фирм. Между тем, согласно экспертным оценкам, экономика такой страны, как Россия, начнет нормально функционировать в рамках рыночной системы только тогда, когда в ней будут действовать не менее 3 млн фирм.

Основная трудность организации и функционирования малого бизнеса в России заключается в проблеме его *финансирования*. Большие капиталы стремятся влиться в крупные экономические структуры, а небольших накоплений, как правило, недостаточно для создания собственного дела. В связи с этим малый бизнес более или менее развит только в торгово-закупочной и посреднической деятельности, которая обеспечивает довольно быстрый оборот капиталов и временно снимает финансовую проблему.

Следующая проблема для малого бизнеса (как и для всей российской предпринимательской деятельности) — это *высокие налоги*. Высокие налоги совместно с инфляцией лишают малые фирмы возможности расширять, а то и просто поддерживать свое производство.

Одной из специфических проблем малого бизнеса в России является его *правовая незащищенность*. Выражается она в невозможности для мелких фирм пробиться через бюрократические препоны, а порой и в прямых актах агрессии и насилия по отношению к мелкому предпринимателю.

Эти и другие проблемы малого бизнеса в России настоятельно требуют государственного вмешательства в форме экономической и юридической поддержки малого предпринимательства. Как показывает зарубежный опыт, такая поддержка включает льготное кредитование, льготное налогообложение, создание различных программ и фондов поддержки, образование специального министерства по делам малых предприятий. В России этот список необходимо также дополнить мерами борьбы с экономическим вымогательством и бюрократизацией порядка образования малых фирм, а также пропагандой престижности малого бизнеса.

Для эффективности предпринимательства совсем не обязательно, чтобы право частной собственности было ничем не ограничено. Для него важно, чтобы при наличии частной собственности было ясно и четко определены правомочия всех остальных субъектов прав

собственности. В своей практической деятельности они более нуждаются в доступности ресурсов, информации, кредитов, выходе на внешний рынок и т.д. Для этого необходимы четкие *правовые гарантии* по всем этим вопросам. Таким образом, предприниматель нуждается в системе коммерческого и торгового права больше, чем в неограниченности права частной собственности самой по себе. Если этого нет, возникает «анархия прав», открывающая широкий простор для произвола и криминальной деятельности, что было особенно характерно для первых лет осуществления экономических реформ в России, но сохранилось в значительной мере и сегодня. «Дикая приватизация», «дикий рынок», «дикое предпринимательство» — отражение и состояния правовой системы, и действительной экономической ситуации в России.

Теневая экономика

Размывание прав собственности, отсутствие подлинного контроля за выполнением законодательства приводит к расцвету теневой экономики.

Теневая экономика — это неформальная экономика, функционирующая вне правового поля.

Ее ключевым признаком можно считать уклонение от официальной регистрации коммерческих договоров или умышленное искажение их содержания при регистрации. Функцию средства платежа в теневой экономике выполняют в основном наличные деньги, в том числе иностранная валюта, а распространенным методом реализации подобных отношений выступает насилие над субъектом сделок или угроза его применения.

Можно выделить, по крайней мере, два «поля» существования теневой экономики:

- 1) «серый», или нелегальный, рынок, т.е. в принципе разрешенные, но официально не зафиксированные экономические операции;
- 2) «черный», или криминальный, рынок, т.е. запрещенные законом виды деятельности.

«Серый» рынок возникает чаще всего по налоговым или иным аналогичным соображениям. Предприятия производят продукцию, оказывают услуги, но документально не оформляют свою деятельность, тем самым избегая уплаты налогов. «Черный» рынок включает явно преступные разновидности бизнеса вроде торговли наркотиками или

сутенерства. Оба рынка соприкасаются и переплетаются. Очень часто нелегальный бизнес попадает под рэкет и контроль криминальных группировок.

Теневая экономическая деятельность существует и в административно-распределительной, и в рыночной системах, хотя ее масштабы и сферы могут существенно различаться.

Влияние «теневых» факторов на хозяйственную жизнь может быть настолько осязаемым, что противоречие между неформальным и формальными укладами превращается из второстепенного в существенное социально-экономическое противоречие — те или иные формы его проявления наблюдаются практически во всех сферах жизнедеятельности общества. Дальнейшее усиление теневой экономики грозит подчинением ей «всего и вся». Это означает, что проблема выработки отношения к ней вышла за ведомственные рамки силовых структур и превратилась в общегосударственную.

Масштабы теневой экономики огромны. Измерить ее точно практически невозможно. Теневая экономика возникает из-за стремления избежать измерения. Ряд экономистов использует некоторые косвенные методы, позволяющие дать ее относительную оценку. Во второй половине 90-х годов в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12% ВВП, в странах с переходной экономикой — 23%, а в развивающихся — 39% ВВП.

По данным МВФ, официальный общемировой ВВП в 1999 г. составил 39 трлн долл. Можно утверждать, что с учетом теневого сектора еще как минимум 8 трлн долл. добавленной стоимости ежегодно производится экономикой неофициальной, не попадая в бухгалтерские отчеты предприятий и официальную статистику как отдельных государств, так и международных предприятий. Таким образом, по своим размерам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США — страны, имеющей самый крупный ВВП в мире. Теневая экономика на Западе не только значительна по своим масштабам, но и постоянно растет. Если взять данные за 1998 г., то страной с наиболее высокой долей теневого сектора является Греция (29,0% официального ВВП). На втором месте Италия (27,8%) и Бельгия (23,4%). В среднем эшелоне оказываются Ирландия, Канада, Франция и Германия (14,9% — 16,3%). Наиболее низкие показатели доли теневого сектора имеют Австрия (9,1%), США (8,9%) и Швейцария (8,0%). На первый взгляд эти цифры относительно невелики. При переводе из относительных в абсолютные показатели оказывается, что в США теневая эко-

номика ежегодно создает товаров и услуг на 700 млрд долл., в Италии — на 310 млрд, а в Великобритании — на 190 млрд долл. Лидером по занятости в теневой экономике является Италия. В ней занято от 30 до 48% численности занятых в легальном секторе (теневая экономика решила проблему безработицы). В странах Евросоюза не менее 10 млн человек занято исключительно в теневой экономике, а в целом по ОЭСР — порядка 17 млн.

В Восточной Европе наибольший масштаб теневая экономика приобрела в Балканских странах — Македонии, Хорватии и Болгарии (около 40% ВВП), Албания — сплошной черный рынок.

Теневая экономика в России имеет давнюю историю. В 1973 г. теневой сектор в СССР составлял примерно 3% ВВП, в 1990—1991 гг. — 10—11%, в 1993 г. он составил 27% ВВП, а еще через 3 года — уже 46% (данные Московского института социэкономических проблем).

В России до 80% хозяйствующих субъектов негосударственного сектора экономики находится под контролем криминальных сообществ, взимающих с них плату, в их числе более 500 банков, около 50 бирж, практически вся сеть мелкоптовой и розничной торговли. Две трети легализуемых средств, полученных таким путем, вкладывается в развитие криминального предпринимательства, пятая часть расходуется на приобретение недвижимости. Неконтролируемая хозяйственная деятельность охватывает 20% экономики России, свыше 40% товарооборота потребительского рынка приходится на незарегистрированных хозяйствующих субъектов. Незаконные доходы финансовых компаний, образовавшиеся в связи с их уклонением от выполнения обязательств перед вкладчиками, составили в 1994 г. 20 трлн руб. (почти 5 млрд долл.). Доля скрытой оплаты труда в общем объеме ВВП в 1996 г. составила 11% против 9% в предыдущем году при уменьшении объемов ВВП.

Быстрый рост теневой экономики в России был обусловлен прежде всего фискальной политикой государства: предприятия старались избежать уплаты налогов, объясняя это чрезмерно высокими ставками. У бизнеса также были веские основания сомневаться в способности государства эффективно использовать налоговые поступления для общественного перераспределения. В результате в России сформировалась совершенно уникальная по международным меркам теневая экономика. Ее основные черты — уход от налогов, бегство капиталов за рубеж, двойная бухгалтерия, «челночная» и бартерная торговля, скрытая безработица, коррупция.

Теневая экономика неоднородна по своей структуре. Главными фигурами теневой экономики являются *криминальные элементы* (торговцы наркотиками и оружием, рэкетеры, сутенеры и т.п., в известной мере сюда относятся охваченные коррупцией представители органов власти и управления) и *теневики-хозяйственники* (в том числе предприниматели, коммерсанты, финансисты, банкиры, промышленники и аграрии, мелкие и средние бизнесмены, в том числе и «челноки»). Теневики-хозяйственники ведут и легальный бизнес, образуя перспективную основу будущего мощного среднего класса. Если «теневики-уголовники» предпочитают вариант незаконного (полузаконного) «отмывания» криминальных доходов, то «теневики-хозяйственники» заинтересованы в легализации доходов законными способами — посредством изменения действующих норм и законов. А поэтому государству необходимо:

- обеспечить благоприятные для бизнеса изменения правохозяйственных условий (связанные с налоговой, приватизационной, внешнеэкономической и другими видами политики), придав этим действиям упреждающий по отношению к назревшему усилению карательных мер характер;

- формировать новое отношение к отечественным предпринимателям, в том числе проживающим за рубежом, разрабатывать и реализовывать программы репатриации капиталов и превращения их в инвестиционный ресурс России;

- четко разграничить капиталы криминальных элементов и «теневики-хозяйственников» и наладить определенный учет этого разграничения в правовых актах по борьбе с экономической преступностью и коррупцией, в хозяйственном законодательстве в целом;

- наладить общественный контроль за деятельностью хозяйствующих субъектов в границах «правового поля», связанный, в частности, с общедоступностью данных о правонарушениях в сфере экономики;

- укрепить доверие к власти, что предполагает развертывание эффективной защиты населения от различного рода финансовых мошенничеств, защиту сбережений, капиталов и самого института частной собственности.

Теневая экономика в России сегодня достаточно велика, чтобы серьезно подрывать рыночные механизмы.

4. Распределение и доходы. Социальная справедливость и социальное неравенство в переходной экономике

Специфическая для современной переходной экономики система распределения призвана обеспечить, с одной стороны, социальную защиту, с другой — стимулы к труду, предпринимательской деятельности, использованию инновационного потенциала работника. Она включает два механизма распределения: рыночный механизм и механизм распределения по труду, доставшийся от централизованной системы хозяйствования.

В рыночной системе хозяйствования существует достаточно простая модель факторных доходов, объясняющая получение доходов, которые приносит каждый из факторов производства: труд — заработную плату, капитал — прибыль, земля — ренту. В последнее время к ним добавляют предпринимательские способности, которые также обеспечивают соответствующие доходы.

Существует и вторая модель объяснения источника доходов, имеющая в своей основе марксистскую трактовку: создаваемый общественный продукт рассматривается как результат деятельности наемного работника, труда, создающего всю новую стоимость, которая не случайно в любой экономической статистике называется вновь созданной стоимостью. Соответственно и доход должен был бы принадлежать тому, кто создал эту стоимость, но при условии, что и средства производства оказались бы в руках тех, кто осуществляет трудовую деятельность.

Однако, поскольку современная рыночная экономика в большинстве случаев основана на отчуждении работника от собственности на средства производства, часть созданного дохода присваивается собственником средств производства. Эта часть — прибыль, или в марксистской теории — прибавочная стоимость, является источником накопления и личного дохода класса собственников средств производства. Работник же получает только заработную плату, хорошо если равную стоимости рабочей силы.

Модель распределения по труду переходной экономике досталась в качестве «наследства» централизованной системы хозяйства. На практике она представлена прежде всего в превратных формах уравниловки и социальной несправедливости, связанной с наличием привилегий и льгот бюрократического аппарата. По своей сути эта система является не чем иным как моделью нормативного распределения, основанной на

том, что каждый работник получает эквивалент своих трудозатрат (за вычетом той доли, которая необходима для накопления, поддержания уже и еще нетрудоспособных, развития социальной сферы и иных целей общественного или коллективного саморазвития) в нормативной форме (с учетом количества и качества труда, его результативности).

Механизм распределения в переходной экономике противоречиво соединяет две модели: распределение по труду и рыночную конкуренцию. Он фактически организован не столько как нормативный или рыночный (конкурентный) механизм, сколько как смена традиционных уравниловки и бюрократических подачек стихийными подачками (осуществляемыми или государством, или региональным чиновничеством, или руководителями той или иной частной или псевдогосударственной корпорации) и доходами от процессов первоначального накопления капитала, замешанными частью на законах рынка и эксплуатации, частью на насилии, как новоявленном, так и унаследованном от тоталитарной системы. Постепенно эта система эволюционирует к большей стабильности.

Система отношений распределения переходной экономики, соединяющая конкурентные начала с распределением по труду, должна:

- предполагать наличие некоторых нормативов, минимальных стандартов, гарантирующих определенный доход для лиц наемного труда или для лиц, занятых в государственных и коллективных предприятиях, при условии выполнения некоторого уровня квалификационных требований. Причем в случае, если гарантированный доход наемных работников не может быть обеспечен, фирма разоряется, а работники должны быть трудоустроены;
- дополняться системой материального стимулирования, основанной на рыночных принципах, включающих конкуренцию предприятий в условиях социально-ориентируемого и регулируемого рынка.

Система стимулов к труду состоит: из системы денежного стимулирования труда, обеспечивающего прямую связь между мерой труда и мерой получаемого работником денежного вознаграждения, которое должно быть тесно связано для работников с их инициативой и активностью; из системы социальных стимулов (создание достойных условий труда; мотивация труда переходом к более интересному, творческому, содержательному трудовому процессу; стимулирование свободным временем; улучшение отношений в коллективе); из системы моральных стимулов, которые ориентированы на мотивацию человека как личности;

- включать не только механизмы, связанные с оплатой труда, но и с получением доходов от собственности, предпринимательства, стимулированием этих доходов в той же мере, что и трудовые доходы. Исключением могут стать лишь некоторые сверхвысокие доходы, которые вместе с тем могли бы использоваться лицами, их получающими, для благотворительной общественной деятельности. При этом целесообразно создание условий, дестимулирующих развитие рантье, паразитирующих на экономике, а также спекулятивного капитала, что наиболее типично для переходной экономики. Необходимы жесткие ограничения, связанные с бюрократическими привилегиями, близостью к государственной собственности и другими формами использования привилегированного бюрократического положения в рамках государственных и крупных частных корпораций;

- дополняться общественным контролем за системой распределения. Каждый человек должен иметь право получения любых законных доходов при условии их фиксации на едином именованном счете в том или ином банке и оплаты всех необходимых покупок с этого счета путем перечисления или снятия денег для наличных расчетов. В перспективе целесообразно развитие «электронных» денег или других современных форм, широко развитых на Западе.

Система отношений распределения — это не только система оплаты труда и регулирования доходов, но и система социальной защиты, обеспечивающей гарантии равных стартовых возможностей и устойчивость положения человека. Она предполагает гораздо более сложную систему отношений, позволяющую задействовать механизмы обеспечения социальной справедливости для роста экономической эффективности, стимулирования производительного интенсивного труда и «задействования» предпринимательских способностей большинства членов общества для реализации экономических, социальных, гуманитарных целей.

Социальная справедливость и социальное неравенство

Рыночная система — это система, в которой действуют отношения конкуренции, а величина дохода в условиях конкуренции определяется не только тем объемом труда, которым обладает собственник средств производства, но и тем, как сложится соотношение спроса и предложения на рынке.

Производитель, ведущий себя согласно требованиям конкуренции, получает прибыль, расширяет производство и процветает, если ему удастся уловить пульс рынка. Это создает сильнейшую мотивацию предпринимательской деятельности, служит прогрессу экономики.

Обманувшиеся в своих расчетах попадают в число неудачников и разоряются. С этим связана *постоянная дифференциация доходов, имущественное расслоение как один из законов развития рыночной экономики.*

Рынок устанавливает экономическую справедливость в том смысле, что более знающий, более предприимчивый, располагающий большими и лучшими ресурсами, оказывается в лучшем экономическом положении, и наоборот. И в этом состоит определенный смысл экономической справедливости: каждый получает по заслугам. Справедливыми в рыночной экономике признаются все доходы, полученные в результате свободной конкуренции.

Однако есть и другая сторона справедливости — социально-экономическое равенство гуманистического порядка. Во-первых, оно подразумевает, что благополучие членов общества не должно зависеть от их стартовых возможностей — от доставшихся им материальных факторов производства. Во-вторых, оно исходит из того, что в обществе есть люди менее способные, есть убогие, сырые, больные и принципы человечности, гуманности требуют, чтобы все имели какой-то минимальный, достойный человека уровень жизни.

Рыночная система сама по себе, автоматически не обеспечивает такой социальной справедливости, социального равенства людей. Для приближения к нему необходимо государственное перераспределение благ. Это одна из функций государства в рыночной и переходной экономике.

Переход к рыночной экономике сопровождается резким увеличением дифференциации доходов различных слоев населения. Причем этот процесс происходит на фоне экономического спада и высоких темпов инфляции, которые обостряют проблему неравенства, вызывая снижение жизненного уровня населения. Государство вынуждено более интенсивно участвовать в регулировании распределительных процессов, происходящих в переходной экономике. Цель государственного вмешательства — сократить различия в размерах доходов между отдельными субъектами путем их перераспределения, ограничить степень социального неравенства.

Существуют различные формы перераспределения, направленные на смягчение дифференциации доходов и помощь наиболее нуждающимся. Среди них трансферты в денежной и натуральной форме, зависящие от величины дохода или социального статуса получающего помощь; система прогрессивного налогообложения, заставляющая богатых платить много больше, чем платят бедные. При этом главная роль в уменьшении неравенства принадлежит трансфертным платежам, по-

скольку возможности увеличения налогообложения ограничены. Высокие налоги снижают деловую активность. Не безграничны и возможности использования трансфертных платежей как канала перераспределения доходов. Значительное увеличение их размеров и продолжительности выплат ослабляет стимулы к труду, что отрицательно влияет как на экономику, так и на социальную атмосферу в обществе. И все-таки пенсионное обеспечение, медицинское страхование, пособия по безработице, бесплатное обучение и многое другое гарантируют известный минимум потребления, обеспечивающий достойное существование даже бедным слоям населения в переходной экономике.

Государственное регулирование доходов населения

Государственное влияние на доходы населения связано с его институциональной основой.

Институциональной основой регулирования доходов населения выступает государственный бюджет, который представляет собой крупнейший денежный фонд, предназначенный для осуществления системных преобразований, поддержания социальной стабильности и достаточного уровня доходности у низкодоходных групп населения. В этом смысле бюджет играет такую же роль, как ценовой механизм в установлении рыночного равновесия.

Системное использование государственных методов регулирования доходов населения в переходной экономике включает регулирование заработной платы, налогообложение, индексацию доходов и трансфертные платежи.

Государственное воздействие на заработную плату осуществляется через установление минимального размера оплаты труда. В сфере частного предпринимательства действуют двусторонние (трехсторонние) специальные соглашения между работниками и работодателями (и государством), получившие название социального партнерства.

Следующим, не менее важным инструментом государственного регулирования доходов населения является их *прогрессивное налогообложение*. Налогообложение — косвенный метод государственного регулирования.

Под налоговым регулированием понимается изъятие государством части доходов населения в полное свое распоряжение по установленным ставкам в целях обеспечения общегосударственных нужд.

Еще одним инструментом государственного регулирования доходов населения является их индексация.

Под *индексацией доходов населения* понимается государственный механизм, необходимый для реализации рыночных закономерностей распределения произведенного общественного дохода в условиях роста инфляции с целью приспособления денежных доходов населения к росту потребительских цен и поддержания покупательной способности населения.

Индексация доходов как инструмент регулирования призвана компенсировать потерю доходов в результате роста цен.

Использование механизма индексации предполагает, что основные его элементы (выбор индекса, формы и периодичность корректировки) рассчитываются заранее, с учетом экономических возможностей общества и государства.

Индексация осуществляется как за счет государственного бюджета, так и за счет внебюджетных фондов.

В современных условиях рынка средством государственного регулирования доходов населения могут также выступать трансферты. Значение социальных трансфертов в мировой практике специалистами оценивается неоднозначно. Так, в 60 — 70-е годы рост трансфертных платежей расценивался как положительное явление и характеризовал возрастание роли государства в регулировании доходов населения. Сегодня все отчетливее проявляет себя тенденция снижения регулирующей роли трансфертов. Более того, ряд иностранных экономистов считают, что увеличение трансфертных выплат наносит вред населению, так как является «наркотиком», который подрывает жизненные силы.

В настоящее время центр тяжести в социальной политике западных стран перемещается от так называемых пассивных трансфертов (прямых денежных выплат) к активным, связанным с расходами государства на образование, науку, здравоохранение, с инвестициями в человеческий капитал.

Социальная политика

Социальная политика — это деятельность государства по управлению социальными процессами в обществе, обеспечению материальных и культурных потребностей, регулированию процессов социальной дифференциации, позволяющей каждому члену общества реализовать его социально-экономические права, необходимые для нормального воспроизводства и развития личности.

Для осуществления социальной политики государство решает ряд задач, среди которых:

- регулирование социально-трудовых отношений (заработной платы, доходов, цен, условий труда и воспроизводства рабочей силы);
- формирование и поддержание экономических стимулов для участия в общественном производстве;
- социальная защита человека и его основных социально-экономических прав;
- развитие социальной инфраструктуры (жилищно-коммунальных услуг, транспорта, образования, здравоохранения), качество и характер продукции которых отвечают условиям жизнедеятельности, воспроизводства населения и всестороннего развития человека.

Государственная социальная политика практически реализуется через формирование эффективной системы социальной защиты, которая, в свою очередь, включает *социальную помощь* и *социальное страхование*. Финансирование программ социальной защиты осуществляется через государственный бюджет и специализированные внебюджетные фонды (социального страхования, занятости, медицинского страхования и пенсионный фонд).

Социальная помощь выплачивается тем лицам, доходы которых ниже установленного прожиточного минимума, и включает пособия малообеспеченным, на детей, инвалидам и т.д.

Социальное страхование — система денежных выплат, организованная на основе обязательных специальных взносов. К страховым выплатам относятся: пособия по безработице, временной нетрудоспособности, по беременности, а также пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца и т.д. Особенностью страхования является тесная связь между взносами и объемом страховых услуг. Размер выплат ориентирован на объем индивидуальных взносов. Все платежи по социальному страхованию соотносятся с заработной платой и осуществляются в виде процента от ее размера. Такой принцип страхования отвечает рыночным принципам.

В мировой практике существует два вида страхования: *частное* (добровольное) и *государственное* (обязательное).

Частное страхование связано с ущербом, нанесенным неблагоприятными событиями, в основном различными катастрофами.

В социально ориентированной экономике преобладает обязательное *государственное страхование*.

Социальные амортизаторы, используемые государством в ходе рыночной реформы, особенно при «шоковой терапии», должны включать широкий набор средств, которые использовались другими государствами в аналогичных условиях, но главное, чтобы это была продуманная, целенаправленная программа социальной поддержки населения, осуществляемая под контролем государства. По мнению экономиста А. Лифшица, такая высокая социальная плата за проведение рыночной реформы, которую заплатила Россия, непомерна и неприемлема, ибо возникла угроза физическому выживанию значительной части населения, растянутая во времени. Главная основа подобной социальной программы заключается в следующем: установление и соблюдение гарантированного прожиточного минимума, соблюдение сроков выплаты заработной платы, определение ее порога, регулирование дифференциации доходов, перечень гарантированных государством бесплатных социальных услуг в области здравоохранения, образования, страхования и др. В данном случае предполагается отказ от веры в автоматизм рынка и политики невмешательства государства в экономические процессы.

5. Структурные сдвиги в экономике. Формирование открытой экономики

Важными направлениями экономических преобразований в переходной экономике являются перестройка структуры экономики и формирование открытой экономики.

Структурная перестройка экономики развитых стран происходила в весьма сжатые исторические сроки — одно, два десятилетия. Причина этого — значительное ускорение темпов развития НТП, новейшие формы и методы организации и управления инновационными процессами, выросшие возможности адаптации различных сфер национальных хозяйств к нововведениям. Структурная перестройка хозяйства и повышение эффективности его функционирования в этих странах сопровождались неуклонным усилением роли и значения нематериальных элементов производственных ресурсов — научных знаний, информации, квалификации, активно дополняющих и опосредующих материальные элементы (сырьевые, энергетические, технико-технологические).

Главные направления и конечные цели государственной промышленной политики в странах с современной высокоразвитой экономи-

кой во многом совпадают. Однако формы и методы ее проведения в разных странах различны. Так, в США структурная политика, проводимая государством, не имеет строгого юридического оформления в виде специальных законодательных актов, ее практическая реализация осуществляется в рамках общей системы государственных мер по регулированию экономических процессов.

Представление о структурной трансформации экономики США дает характер происходивших изменений структуры ВВП страны на протяжении последних 40 лет. За этот период происходит неуклонное снижение доли базовых отраслей материального производства. Так, за 1950—1991 гг. доля таких отраслей, как сельское хозяйство, строительство, добывающая и перерабатывающая промышленность, т.е. производящих продукцию, сократилась в ВВП с 45 до 27%. Зато объем услуг (деловых и личных) вырос с 10,2% в 1950 г. до 25,6% в 1991 г. Это позволило выдвинуть идею о замене в США «индустриального общества» «обществом услуг».

Происходящая в настоящее время перестройка российской экономики призвана преодолеть накопившиеся за годы планового хозяйства глубокие структурные деформации и обеспечить создание качественно обновленной системы производительных сил, которая должна быть адекватна реальным потребностям общества, базироваться на современных прогрессивных технологиях и эффективно функционировать в условиях рынка и интеграции российской экономики в мировое хозяйство.

Специфика структурной перестройки в России состоит в следующем:

- во-первых, исходным пунктом этой перестройки выступает структура экономики, сложившаяся в условиях распределительной системы и изоляции от мирового рынка, страдающая глубокими деформациями, низкой конкурентоспособностью большинства изделий обрабатывающей промышленности, высоким уровнем монополизации производства и обращения;

- во-вторых, действие самих по себе рыночных сил может привести и привело к формированию ущербной структуры экономики, характеризующейся потребительским характером, а значит, низким уровнем накопления и инвестиций, а также преобладанием в производстве и экспорте сырья и энергоносителей, первичных ресурсов при упадке обрабатывающей промышленности, что означает утрату Россией позиций в ряду развитых индустриальных стран;

• в-третьих, структурная перестройка разворачивается на фоне высокой криминализации экономики, в том числе кредитно-финансовой сферы. Это затрудняет процесс выздоровления экономики.

Возможны две полярные модели структурной перестройки, в которых по-разному сочетаются процессы негативной и позитивной адаптации.

Первая характерна для Китая с преобладающими процессами позитивной адаптации, т.е. ростом объемов производства (10—15% ежегодно), инвестиций, экспорта, повышением уровня реальных доходов населения.

Другая модель характерна для России и стран, ранее входивших в СССР и СЭВ, с доминирующими процессами негативной адаптации, среди которых особенно важен спад производства. К отраслям с наибольшим падением производства относится машиностроение. Главной причиной сокращения машиностроительного производства явилось резкое падение инвестиционной активности в экономике, связанное прежде всего с сильными инфляционными процессами. Резко сократилось производство потребительских товаров в результате снижения платежеспособного спроса населения на начальном этапе реформ, а также их низкого качества. В результате — стремительный рост импортной продукции в структуре продаж.

В структурных изменениях, которые происходят в экономике России в настоящее время, необходимо отметить углубление деформации воспроизводственной структуры, чрезмерное разбухание топливно-сырьевого сектора (первичного и промежуточного продукта) в ущерб потребительскому и инновационно-инвестиционному секторам. Экономика оказалась неспособной удовлетворить потребности населения в продовольствии, промышленных товарах и услугах и обеспечить не только расширенное, но и простое воспроизводство, обновление основного капитала.

Усилились диспропорции в отраслевой структуре, гипертрофировались топливно-энергетический комплекс, комплексы строительных материалов и рыночной инфраструктуры. Одновременно заметно падение доли продукции АПК, производства промышленных товаров и услуг, машиностроения и строительства.

Продолжается процесс изменений в стоимостной структуре воспроизводства в результате многократно ускорившихся процессов перераспределения, подстегнутых инфляцией и неравномерной гонкой цен. Снизились доли оплаты труда и амортизации и неестественно (в

условиях спада производства и падения его эффективности) увеличилась доля прибыли и налогов.

В условиях разбалансированности современной российской экономики произошел массовый перелив капитала из производственной сферы в сферу обращения с последующим переводом значительной его части за рубеж. На основе перелива капитала из производственной сферы в сферу обращения возник современный банковский сектор, привлекающий дешевые средства предприятий для последующего использования их в намного более прибыльных спекулятивных операциях.

Концентрация денежной массы в сфере обращения капитала неизбежно отражается на ее приросте, что обусловлено высокой эластичностью спроса на деньги в сфере обращения в зависимости от их эмиссии. Отсюда главный инструмент регулирования правительства — сокращение эмиссии денег и уменьшение совокупного предложения денег в реальном выражении.

Закономерный результат такой макроэкономической политики — последовательное сокращение денежной массы в экономике.

Фактически объем денежной массы, снизившись за последние годы в несколько раз — до 10—12% ВВП по сравнению с 70—80% в странах с развитой рыночной экономикой, стал примерно соответствовать потребностям сферы обращения в оборотном капитале и населения в наличных деньгах, при этом цель снижения инфляции оказалась достигнута.

О завершении процесса масштабного перетока денег из производственной в сферу обращения капитала свидетельствует и резкое (более чем вдвое) снижение в 1996 г. рентабельности в промышленности — до 10% по сравнению с более чем 50%-ной ставкой на ссудном рынке.

В переходной экономике необходима также структурная перестройка собственности.

Мы уже знаем, что для рыночной экономики характерна следующая структура собственности:

- ведущая роль принадлежит крупным акционерным компаниям с достаточно высокой концентрацией капитала;
- за ними следует большое количество средних и мелких хозяйств с акционерной или частной собственностью;
- существенная роль в большинстве индустриальных стран принадлежит государственной и муниципальной собственности, особенно в тех секторах экономики, которые не могут руководствоваться чисто коммерческой деятельностью.

Специфика перераспределения собственности в российских условиях заключается в борьбе за контрольный (50% + одна голосующая акция) пакет, дающий право контроля всей собственности (по принципу — все, что меньше 50%, равно нулю, все, что больше, — 100). Как следствие, вторичный рынок кооперативных акций работает только на консолидацию пакетов.

Характерным примером структурной перестройки собственности стало создание (по инициативе в основном коммерческих банков и с разрешения правительства) крупных ФПГ (финансово-промышленных групп). Это связано с процессом выведения значительной части госсобственности из-под непосредственного государственного управления при сохранении значительного государственного контроля. В течение последних двух лет правительством было создано 28 ФПГ, объединяющих 450 промышленных предприятий, банков, страховых компаний. На роль центрального звена ФПГ выдвигаются крупные коммерческие банки, которые рассматриваются в качестве структур, способных более эффективно (по сравнению с государством) управлять промышленными предприятиями, а также создавать в рамках альянса инвестиционную инфраструктуру.

Процесс рыночной адаптации субъектов реального сектора экономики отражает сущность реструктуризации экономики на микро- и макроуровнях.

Реструктуризация предприятия — это широкий круг мер, направленных на повышение экономической эффективности и рыночной конкурентоспособности.

Реструктуризация может проводиться двумя принципиально различными путями, которые используются в ходе рыночных реформ в странах с переходной экономикой.

Первый — проблемы реструктуризации могут решаться индивидуально на каждом предприятии, преимущественно с помощью целенаправленного подбора стратегических инвесторов, способных предоставить необходимый капитал и привнести современный опыт управления.

Второй — реструктуризация может быть результатом общесистемных изменений в экономике (прежде всего отношений собственности), проводимых быстро и комплексно. При этом поиск окончательных эффективных собственников переадресуется рынкам капиталов.

Многообразие методов реструктуризации может быть сведено к двум большим группам: организационные и финансовые.

Организационная реструктуризация — это комплекс мер, направленных на приближение размеров предприятия и его подразделений к требованиям конкурентной рыночной среды. Такая задача стояла перед всеми странами с переходной экономикой, получившими от социализма сверхконцентрированное и монополизированное хозяйство.

Финансовая реструктуризация — это меры по расчистке баланса предприятия, упорядочению активов компании по критериям рыночной экономики. В отличие от организационной, финансовая реструктуризация не может растягиваться на годы. Финансовое оздоровление должно проводиться быстро, иначе оно просто потеряет смысл.

Итак, российская экономика нуждается в глубокой структурной перестройке, направленной на формирование высокоэффективных, конкурентоспособных производств, обеспечивающих ее интеграцию в систему мирового хозяйства.

Открытая и закрытая экономика

В переходной экономике осуществляются процессы трансформации командной экономики в рыночную.

Командная экономика — это, как правило, автаркия, т.е. хозяйственная обособленность, закрытость отдельной страны от мировых хозяйственных связей. Один из теоретических аргументов сторонников автаркии в том и состоит, что создание обособленной от остального мира национальной экономики будто бы предохраняет ее от колебаний мировой экономической конъюнктуры, а следовательно, и от возможных в связи с этим кризисных явлений, с их отрицательными последствиями.

Мировой опыт наглядно демонстрирует, что страны с закрытой экономикой становятся беднее тех, которые участвуют в мирохозяйственных связях, что они изолированы от новых технологий, идей, иностранных инвестиций и т.д. Страны с закрытой экономикой стремятся больше продавать, чем покупать на мировом рынке. К сожалению, сокращение импорта, как правило, приводит к печальным последствиям для экономики, в том числе и для экспорта данной страны. Объясняется это следующим:

- во-первых, предприятия-экспортеры зависят от импортных материалов, которые становятся все более недоступными из-за высоких тарифов или ограничений (квот);

- во-вторых, стране, вводящей ограничения на импорт, грозит, что другие государства ответят на это ограничениями на экспорт данной страны. Введенные импортные барьеры погубят стимулы к экспорту продукции;

- в-третьих, из-за импортных ограничений предприятия данной страны вынуждены тратить свои ресурсы на производство импортозамещающей продукции, которая могла бы ввозиться в страну и с меньшими затратами. Отсюда возможности предприятий наращивать производство продукции на экспорт неизбежно сокращаются.

Либерализация внешней торговли объективно необходима в странах с закрытой экономикой, хотя ясно, что их внутренняя промышленность не сможет конкурировать с поступающей по импорту продукцией. Это на определенном этапе может вызвать кризис экономики, высокую безработицу и другие беды, сопровождающие экономический кризис. Такие опасения стояли перед странами Латинской Америки в 80-е годы, перед Восточной Европой в конце 80 — начале 90-х годов, с такими же проблемами столкнулась и Россия на рубеже третьего тысячелетия. И все же присоединение к мировому экономическому сообществу приносит не только негативные (не секрет, что неконкурентоспособное производство не выживет), но и позитивные результаты, поскольку страна вынуждена будет развивать свой экспортный потенциал, что явится фактором внутренней стабилизации.

Рычагами перехода закрытой экономики к открытой, которые частично или полностью ликвидируют различные торговые барьеры, могут быть импортные тарифы, пошлины, налоги на экспорт, импортные квоты, лицензирование импорта и др.; их правильное сочетание означает либерализацию внешней торговли.

В России либерализация внешней торговли начала осуществляться в 1992 г. с принятием ряда правовых актов, фактически отменявших монополию государства на внешнеэкономическую деятельность. Предприятиям и организациям любых форм собственности было предоставлено право осуществлять экспортно-импортные операции, что привело к резкому увеличению числа участников внешнеэкономических связей.

Либерализация внешней торговли дала возможность посредством импорта обеспечить хозяйство в целом и население необходимыми товарами и преодолеть товарный дефицит, доставшийся в наследство от плановой экономики, ограничить произвол монопольных производи-

телей и существенно расширить сбыт продукции на внешних рынках для национальных производителей.

Российская экономика, характеризующаяся сейчас как переходная экономика, крайне диспропорциональна и нестабильна. Поэтому ей необходимы все возможные средства внешнеторгового регулирования, включая защитные (протекционистские) меры. Но было бы неверным немедленно применять инструменты жесткой протекционистской политики, ибо это чревато ухудшением отношений со странами — потребителями российской экспортной продукции и ее кредиторами, ростом внутренних цен и вполне вероятными бюджетными потерями, да и плохо согласуется с курсом на формирование открытой рыночной экономики и интеграцию России в мировую хозяйственную систему.

В конкретных условиях современной России «открытие» национальной экономики должно быть постепенным, опирающимся на продуманную структурную политику, при разумном сочетании мер либерализации и протекционизма.

Неизбежная в будущем реструктуризация внешнеэкономической деятельности в России затрудняется тем, что необходимо одновременно поддерживать хотя бы на прежнем уровне действующий топливно-сырьевой экспортный потенциал (по мере расширения внутреннего спроса значение этих видов экспорта может относительно понизиться) и развивать экспортный потенциал обрабатывающих отраслей. Крупные инвестиции необходимы также для создания современных высокотехнологичных импортозамещающих производств.

С учетом конкретного состояния экономики России и ее теперешнего места в системе мировых хозяйственных связей наибольший эффект для ее развития может дать комбинированная модель, непротиворечиво сочетающая применение инструментов проэкспортной и импортозамещающей стратегии. Причем развитие импортозамещающих производств в этом случае не означает возврата к автаркии и обособлению от внешнего мира.

Выводы

1. Теория переходной экономики сложилась в последней четверти XX в., хотя ранее отдельные экономические школы выделяли эпохи переходного хозяйства (историческая школа), наибольшее развитие получила марксистская концепция переходного периода, основанная на формационном подходе. На рубеже третьего тысячелетия появилось множество новых концепций содержания переходной экономики.

2. Переходная экономика — это экономика, где важнейшее значение имеет не простое функционирование сложившихся связей и элементов, а «отмирание» старых и становление новых связей и элементов. Различают локальную и глобальную, естественно-эволюционную и реформаторско-эволюционную переходные экономики и два пути (варианта) перехода от централизованной (плановой, командной) экономики к рыночной — эволюционный (постепенного создания новых экономических институтов) и шоковая терапия.

3. Основные черты переходной экономики: изменчивость, нестабильность; смешанность старого и нового; альтернативный характер развития переходной экономики; особенность противоречий, историчность. Важнейшие специфические закономерности переходной экономики — инерционность воспроизводственного процесса и интенсивное развитие новых форм, элементов, институтов.

4. Главные задачи переходной экономики России — либерализация экономики, демонополизация и создание конкурентной среды, структурные преобразования, макроэкономические преобразования, формирование сильной системы социальной защиты населения, институциональные преобразования, среди которых важнейшее место занимает институт собственности.

5. Различные экономические школы по-разному определяют собственность: 1) собственность — это кража (П.-Ж. Прудон); 2) — это отношения между людьми присвоения (отчуждения) средств производства и созданных с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления (марксизм); 3) пучок или доля прав по использованию ресурса (Р. Коуз, Д. Норт и др.). Различают собственность как экономическую и юридическую категории.

6. Формы собственности многообразны, их классификация строится на основе различных критериев (по формам присвоения, права собственности, субъектам и объектам). Особенно выделяется частная (индивидуальная, трудовая и нетрудовая), коллективная (групповая, акционерная, кооперативная, собственность общественных организаций), государственная (общегосударственная, муниципальная, отдельных образований).

7. Методы перехода к многообразию форм собственности — разгосударствление (совокупность мер по преобразованию государственной собственности, направленных на устранение чрезмерной роли государства в экономике) и приватизация (передача государственной собственности в частную собственность отдельных граждан и юридических лиц).

8. Предпринимательство — это хозяйственная деятельность с использованием риска, изобретательности, новаторства. Предпринимательство нуждается в четкой правовой системе.

9. Теневая экономика — это неформальная экономика, функционирующая вне правового поля (нелегальный и криминальный рынки). Масштабы теневой экономики в мире огромны, в России имеют свои особенности.

10. Распределение в переходной экономике включает два механизма (распределение по труду и рыночный механизм), призвано обеспечить стимулы к предпринимательской деятельности, к труду и социальную защиту.

11. Две модели источника доходов: 1) каждый фактор производства приносит доход (труд — заработную плату, земля — ренту, капитал — процент, предпринимательские способности — прибыль); 2) собственник средств производства получает прибыль, которая по существу является превращенной формой прибавочной стоимости (стоимости, созданной рабочим и безвозмездно присвоенной капиталистом), а рабочий получает заработную плату.

12. Рынок устанавливает экономическую справедливость (каждый получает по заслугам), но такая справедливость не обеспечивает социальной справедливости, так как с развитием рынка связана постоянная дифференциация доходов, имущественное расслоение. Отсюда необходимо государственное регулирование доходов населения (заработной платы, налогообложения, индексации доходов, трансфертных платежей, социальной защиты).

13. Важными направлениями экономических преобразований в переходной экономике является структурная перестройка (создание качественно обновленной системы производительных сил, которая должна быть адекватна реальным потребностям общества, базироваться на современных производственных технологиях и эффективно функционировать в условиях рынка и интеграции переходной экономики в мировое хозяйство) и формирование открытой экономики, опирающейся на либерализацию внешней торговли, отмену монополии государства на внешнеэкономическую деятельность, ликвидацию различных торговых барьеров и т.д.

Термины и понятия

Переходная экономика (локальная и глобальная)

Концепция «естественного порядка»

Типы переходной экономики (естественно-эволюционный и реформаторско-эволюционный)

Либерализация экономики

Собственность

Формы собственности

Присвоение (отчуждение)

Владение

Распоряжение

Пользование

Теория «пучок прав собственности»

Разгосударствление

Приватизация

Предпринимательство

Теневая экономика

Распределение

Доходы населения

Экономическая и социальная справедливость
Социальная защита
Социальная политика
Социальное страхование (частное и государственное)
Структурная перестройка экономики
Реструктуризация на микро- и макроуровне
Открытая экономика
Закрытая экономика
Автаркия
Либерализация внешней торговли

Вопросы для самопроверки

1. В чем сущность и содержание переходной экономики? Каковы ее основные закономерности, черты и задачи?
2. Охарактеризуйте различные концепции переходной экономики.
3. Что такое собственность как экономическая и юридическая категории? Чем различаются присвоение (отчуждение), владение, пользование, распоряжение?
4. Какие формы собственности вы знаете? Охарактеризуйте их достоинства и недостатки.
5. Чем отличается разгосударствление от приватизации? Каковы цели приватизации?
6. В чем сущность предпринимательства и его особенности в переходной экономике России?
7. Какова связь предпринимательства с теневой экономикой? Охарактеризуйте роль теневой экономики в мире и ее особенности в России.
8. Назовите модели источников доходов в рыночной экономике.
9. Какова специфика распределения в переходной экономике?
10. В чем различие экономической и социальной справедливости в рыночной экономике?
11. Раскройте необходимость, сущность и механизм государственного регулирования доходов населения.
12. Что такое структурная перестройка в переходной экономике, каковы ее модели и содержание?
13. В чем экономический смысл перехода от закрытой к открытой экономике?

Рекомендуемая литература

1. *Бузгалин А.В.* Переходная экономика: Курс лекций по политической экономии. М.: Таурус, Просперус, 1994.
2. *Добрынин А.И., Журавлева Г.П.* Общая экономическая теория: Учеб. пособие. СПб.: Питер, 2000.
3. *Иохин В.Я.* Экономическая теория. М.: Юристъ, 2000.
4. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики: В 2 т. М.: МП «Эконов», 1993.
5. Курс экономической теории / Под общ. ред. проф. М.Н. Чепурина, проф. Киселевой. Киров: ЛСЛ, 1995.
6. Курс экономической теории / Науч. ред. А.В. Сидорович. М.: ДИС, 1997.
7. *Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю.* Экономикс. Т. 2. М.: Республика, 1993.
8. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. Т. 1—3.
9. Микроэкономика. Теория и российская практика: М.: ИТД «КноРус», 1999.
10. *Мэликью Н. Грегори.* Принципы экономики. Учебник XXI века. СПб.: Питер, 1999.
11. *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. М.: Норма-ИНФРА-М., 1998.
12. *Петти В.* Трактат о налогах и сборах. Антология экономической классики: В 2 т. М.: МП «Эконов», 1993.
13. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. Антология экономической классики: В 2 т. М.: МП «Эконов», 1993.
14. *Самуэльсон Пол Л., Нордхаус Вильям Д.* Экономика. М.: Бином-КноРус, 1997.
15. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики: В 2 т. М.: МП «Эконов», 1993.
16. Теория переходной экономики / Под ред. В.Ц. Герасименко. Т. 1, 2. М.: Теис, 1997.
17. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
18. *Фишер С., Дорбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика: Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1993.
19. *Ховард К., Журавлева Г.П.* Принципы экономики свободной рыночной системы (экономикс): Учебник. М.: Златоуст, 1995.
20. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. М.: Юристъ, 1999.

21. Экономика для инженера / Под ред. Д. Пальмерио, Ю.А. Комарницкого. М.: Доброе слово, 1998.
22. Экономика и бизнес. (Теория и практика предпринимательства) / Под ред. В.Д. Камаева. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1993.
23. Экономическая теория (политэкономия) / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2000.
24. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 1997.
25. Экономическая теория. Задачи. Логические схемы. Методические материалы / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: Питер, 1999.

Глоссарий

А

Акселератор — коэффициент приростной капиталоемкости национального дохода

Акциз — налог, взимаемый с единицы проданной продукции в твердо установленном размере

Аллокация — определенное распределение благ между индивидами или факторов производства между отраслями

Б

Безработица — превышение объема предложения над объемом спроса на рынке труда

Безработица естественная — существующий в каждый данный момент контингент незанятых, возникающий из-за того, что, как правило, индивид при смене места и профиля работы некоторое время не участвует в общественном производстве

Безработица кейнсианская — состояние экономической конъюнктуры, при котором избыток на рынке труда сочетается с избытком на рынке благ

Безработица классическая — состояние экономической конъюнктуры, при котором избыток на рынке труда сочетается с дефицитом на рынке благ

Безработица конъюнктурная — разность между фактической и естественной безработицей

Благо — предмет (или услуга), пригодные для удовлетворения потребностей человека

Благо исключаемое — благо, недоступное тем, кто не готов заплатить за него рыночную цену

Благо конкурентное — благо, потребление которого одним субъектом исключает возможность его потребления другим субъектом

Благо нормальное — благо, спрос на которое по мере роста дохода потребителя увеличивается

Благо общественное — благо, являющееся одновременно неконкурентным и неисключаемым

Бюджетная линия — совокупность точек, представляющих различные сочетания количеств двух благ, доступные потребителю при данных ценах и бюджете

В

Валовой внутренний продукт (ВВП) — совокупная стоимость (или рыночная ценность) созданных в течение года внутри страны товаров и услуг для конечного потребления при помощи отечественного и иностранного капитала

Валовой национальный продукт (ВНП) — совокупная стоимость (или рыночная ценность) предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью отечественных факторов производства как внутри страны, так и за ее пределами

Внешние эффекты — не отражающиеся в рыночных ценах затраты (отрицательные внешние эффекты) или выгоды (положительные внешние эффекты), возникающие при производстве и потреблении благ

Встроенные (автоматические) стабилизаторы — установленные государством или частным сектором механизмы перераспределения доходов (система налогообложения и пособий, порядок выплаты дивидендов и пр.), ведущие независимо от текущих решений правительства к росту (снижению) совокупного спроса в периоды спада (подъема)

Выручка — валовой доход от объема проданной продукции

Г

Гипотеза полной упорядоченности — при наличии двух различных наборов благ потребитель всегда предпочитает один из них другому или признает их равноценными (одинаково предпочтительными)

Гипотеза рефлексивности — при наличии двух одинаковых наборов благ потребитель считает, что любой из них не хуже другого

Гипотеза транзитивности — если потребитель предпочитает набор *A* набору *B*, а набор *B* набору *C*, то он предпочитает набор *A* набору *C*; соответственно, если набор *A* для потребителя равнозначен набору *B* и набор *B* равноценен набору *C*, то наборы *A* и *C* тоже для него равнозначны

Госбюджет — годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия (доходов), или централизованный фонд денежных ресурсов, которым располагает правительство страны для содержания государственного аппарата, вооруженных сил, а также выполнения необходимых социально-экономических функций

Д

Денежная база — объем долговых обязательств центрального банка (банкнот); в каждый данный момент распределена на две части: наличные деньги в обращении и резервы коммерческих банков в центральном банке

Денежно-кредитная политика — воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения количества находящихся в обращении денег

Денежные иллюзии — ориентация экономического субъекта при принятии хозяйственных решений на номинальные, а не на реальные значения ценностных показателей

Дефилятор ВВП — отношение между номинальным и реальным ВВП

Дисконт — мера предпочтения экономическим субъектом нынешних благ будущим; показывает, на сколько единиц должен увеличиться объем благ будущего периода при уменьшении объема благ в текущем периоде на единицу, чтобы при этом благосостояние субъекта не изменилось; по отношению к деньгам: насколько должна возрасти сумма денег, предоставленная в кредит на определенное время, чтобы благосостояние субъекта не изменилось

Дисконтирование — приведение ценности будущих периодов к текущему периоду

Долгосрочный, или длительный, период (long-run) в деятельности фирмы — отрезок времени, достаточный для внесения изменений во все факторы производства

Дотация — отрицательный налог

Доход валовой — показатель суммарного дохода делового предприятия по итогам года от всех видов его экономической деятельности, состоит из валовой выручки от реализованных товаров (услуг) и сальдо платежного баланса, учитывающего внереализационную деятельность предприятия. Понятие «валовой доход» используется как показатель дохода, полученного от продажи данного продукта (или нескольких продуктов)

Доход средний — доход, получаемый от продажи единицы продукта;

Доход предельный — дополнительный доход, полученный в результате роста объема продаж товара на единицу. Предельный доход определяется как отношение прироста валового дохода к приросту объема продаж

3

Закон Вальраса — если в экономике, состоящей из n числа взаимосвязанных рынков, на $n-1$ рынке достигнуто равновесие, то и на последнем рынке будет равновесие

Закон Госсена первый — предельная полезность благ убывает

Закон Госсена второй — при заданных ценах и бюджете потребитель достигает максимума полезности тогда, когда отношение предельной полезности к цене одинаково по всем потребляемым благам

Закон снижающейся предельной производительности — при отсутствии технического прогресса увеличение одного из факторов производства после достижения оптимальной капиталовооруженности труда сопровождается снижением предельной производительности переменного фактора

Закон спроса — при снижении цены блага увеличивается объем спроса на него

Законы спроса и предложения — при увеличении спроса цена блага повышается, а при увеличении предложения — снижается; при уменьшении спроса цена блага понижается, а при уменьшении предложения — повышается

Затраты альтернативные — ценность тех благ, которые можно было бы произвести посредством затраченных на производство данного блага факторов

Затраты переменные — затраты, изменяющиеся с изменением выпуска

Затраты постоянные — затраты, не меняющиеся с изменением выпуска

Затраты предельные — приращение общих затрат при увеличении выпуска на единицу

Затраты средние — затраты на единицу выпуска

Золотое правило накопления — в условиях неоклассической модели экономического роста фонд потребления на душу населения растет с максимальным темпом, если норма сбережений равна эластичности объема выпуска по капиталу

И

Издержки внешние (явные) — затраты факторов производства, которые не принадлежат фирме и покупаются ею

Издержки внутренние (неявные) — затраты принадлежащих фирме факторов производства

Издержки предельные — дополнительные издержки, связанные с увеличением производства данного товара на единицу

Издержки постоянные (фиксированные) — издержки, которые фирма несет независимо от объема выпуска продукции

Издержки переменные — издержки, которые изменяются с изменением объема выпуска продукции

Издержки общие — совокупность всех затрат предприятия на производство и реализацию какого-либо продукта или экономического блага, включающая в себя переменные издержки и постоянные издержки

Издержки средние — издержки на единицу выпуска продукта

Излишек потребителя — разность между максимальной суммой денег, которую потребитель согласен заплатить за данный объем благ, и той суммой денег, которую он за него заплатил

Излишек производителя — разность между суммой денег, полученной за проданную продукцию, и минимальной суммой денег, за которую производитель был готов продать эту продукцию

Изокванта — совокупность точек, представляющих всевозможные сочетания определенных количеств двух факторов производства, обеспечивающих заданный объем выпуска

Изокоста — совокупность точек, представляющих одинаковые по ценности сочетания различных количеств двух факторов производства

Инвестиционная ловушка — состояние экономической конъюнктуры, при котором изменение ставки процента не влияет на инвестиционный спрос предпринимателей из-за их пессимистической оценки перспектив

Индекс цен — это отношение цены текущего года к цене базисного года, умноженное на 100%

Инфляция — постоянный рост уровня цен (снижение покупательной способности денег)

Инфляция издержек — инфляция, первоисточником которой является увеличение совокупного спроса чаще всего из-за увеличения предложения денег

Инфляция подавленная — состояние экономической конъюнктуры, при котором дефицит на рынке труда сочетается с дефицитом на рынке благ

Инфляция спроса — инфляция, первоисточником которой является увеличение совокупного спроса чаще всего из-за увеличения предложения денег

К

Капиталовооруженность труда — отношение объема капитала к объему труда

Капиталовооруженность труда оптимальная — капиталовооруженность труда, обеспечивающая при данной технологии минимальные затраты на единицу продукции

Кардиналистская концепция — теория потребительского спроса, основанная на допущении возможности количественного измерения полезности

Карта безразличия — множество кривых безразличия, графическое представление функции полезности

Карта изоквант — множество изоквант, графическое представление производственной функции длительного периода

Картель — группа производителей гомогенного блага, объединенных соглашением о единой цене и объемах предложения для приобретения монополярной власти

Классическая дихотомия — представление национальной экономики в виде двух обособленных друг от друга секторов: реального и денежного; в реальном секторе независимо от денежного определяются объем и структура выпуска, занятость, относительные цены благ, а денежный сектор устанавливает лишь уровень (денежный масштаб) цен

Компенсрующее изменение дохода — денежная сумма, обеспечивающая неизменность благосостояния потребителя после повышения цены блага

Коэффициент перекрестной эластичности предложения — показывает, на сколько процентов изменится объем предложения одного блага при изменении цены другого блага на один процент

Коэффициент перекрестной эластичности спроса — показывает, на сколько процентов изменится объем спроса одного блага при изменении цены другого блага на один процент

Коэффициент эластичности выпуска от масштаба — показывает, на сколько процентов изменится выпуск при изменении темпа роста всех факторов на один процент

Коэффициент эластичности выпуска по фактору — показывает, на сколько процентов изменится выпуск при изменении объема фактора на один процент

Коэффициент эластичности замены (субституции) факторов производства — показывает, на сколько процентов изменится капиталовооруженность труда при изменении предельной нормы технической замены капитала трудом на один процент

Коэффициент эластичности затрат от выпуска — показывает, на сколько процентов изменятся общие затраты при изменении выпуска на один процент

Коэффициент эластичности предложения по цене (прямой эластичности предложения) — показывает, на сколько процентов изменится объем предложения, если цена предлагаемого блага изменится на один процент

Коэффициент эластичности спроса по доходу — показывает, на сколько процентов изменится объем спроса на благо при изменении дохода потребителя на один процент

Коэффициент эластичности спроса по цене (прямой эластичности спроса) — показывает, на сколько процентов изменится объем спроса, если цена спрашиваемого блага изменится на один процент

Краткосрочный, или короткий, период (short-run) в деятельности фирмы — отрезок времени, в течение которого невозможно изменить хотя бы один производственный фактор

Кривая IS — совокупность точек, представляющих сочетания значений ставки процента и национального дохода, при которых в кейнсианской концепции на рынке благ достигается равновесие

Кривая безразличия — совокупность точек, представляющих равнозначные для потребителя сочетания определенных количеств двух благ

Кривая доход — потребление — совокупность точек, представляющих наборы двух благ, которые спрашивает потребитель при различных размерах своего бюджета и заданной системе цен

Кривая Лаффера — графическое представление статистически наблюдаемой зависимости между ставкой подоходного налога и величиной налоговых поступлений

Кривая Лоренца — графическое представление неравномерности распределения совокупного дохода общества между различными группами населения

Кривая потребительских возможностей — совокупность точек, представляющих оптимальные по Парето варианты распределения заданного количества благ между потребителями

Кривая производственных возможностей — совокупность точек, представляющих Парето-эффективные объемы производства двух благ

Кривая цена — потребление — совокупность точек, представляющих наборы двух благ, которые спрашивает потребитель при заданном бюджете и изменении цены одного из благ

Кривая Энгеля — совокупность точек, представляющих объем спроса потребителя на отдельное благо при различных размерах его бюджета в заданной системе цен

Кривая Филлипса — графическое изображение зависимости между темпом изменения цены труда и уровнем безработицы

Кривая Филлипса модифицированная — графическое изображение зависимости между темпом инфляции и уровнем безработицы

Л

Ликвидная ловушка — состояние экономической конъюнктуры, при котором ставка процента приблизилась к своему минимальному возможному значению, и поэтому приток предложения денег не может ее понизить и стимулировать инвестиционный спрос

М

Модель — упрощенное представление изучаемого объекта за счет абстракции от его несущественных для целей исследования свойств

Монопольная власть — возможность монополии воздействовать на уровень рыночной цены посредством изменения объема предложения

Моносонная власть — возможность монополиста воздействовать на уровень рыночной цены посредством изменения объема спроса

Мультипликатор — коэффициент, характеризующий меру приращения национального дохода при увеличении автономных (независимых от величины национального дохода) расходов макроэкономических субъектов

Н

Налог Кларка — экономическая санкция за занижение индивидом его оценки полезности общественных благ

Налог Пигу — плата, взимаемая с производителей отрицательных внешних эффектов, уравнивающая частные затраты с общественными затратами

Налог с оборота — налог, взимаемый с объема реализации продукции в виде процента от выручки

Национальный доход (НД) — сумма всех видов доходов, полученных экономическими агентами в течение определенного статистического периода за их вклад в производство валового национального продукта

Национальное счетоводство (СНС) — комплексная система понятий, которые объясняют создание, распределение и использование валового национального продукта и национального дохода в рамках экономической системы с определенной структурой и закономерностями функционирования

Недопотребление — состояние экономической конъюнктуры, при котором дефицит на рынке труда сочетается с избытком на рынке благ

Нейтральность денег — представление о роли денег в национальной экономике, в соответствии с которым изменение количества денег не влияет на реальные параметры: объем и структура выпуска, занятость, относительные цены благ (см. также **Классическая дихотомия**)

Неоклассический синтез — направление макроэкономических исследований, основывающееся на совместном использовании методологических предпосылок неоклассической и кейнсианской концепций

О

Общее экономическое равновесие — состояние национальной экономики, при котором одновременно на всех рынках благ и факторов объем спроса равен объему предложения

Объем предложения — максимальное количество блага, которое производитель готов продать при данной цене

Объем спроса — максимальное количество блага, которое потребитель готов купить при данной цене

Ординалистская концепция — теория потребительского спроса, основанная на допущении возможности порядкового измерения полезности и отрицающая возможность количественного ее измерения

Отдача от масштаба — отношение между темпом изменения выпуска и одинаковым для всех факторов темпом изменения объема их использования

Отказы рынка — неспособность рыночного механизма в определенных условиях обеспечить достижение эффективности по Парето

Операции на открытом рынке ценных бумаг — покупка (продажа) центральным банком государственных ценных бумаг в целях увеличения (сокращения) количества находящихся в обращении денег

П

Парадокс сбережений — снижение производимого национального дохода по мере роста объема сбережений в концепции Кейнса

Парадокс Гиффена — увеличение (уменьшение) объема спроса на благо при повышении (понижении) его цены, объясняющееся тем, что эффект дохода превышает эффект замены

Парадокс Кондорсе — нетранзитивность групповых предпочтений, выявляемых на основе голосования по большинству голосов

Парето-эффективное (оптимальное) состояние экономики — то состояние, при котором никакие изменения в производстве и в распределении не могут повысить благосостояние хотя бы одного члена общества без ухудшения благосостояния других

Парето-эффективность в обмене — такое распределение заданной совокупности благ между индивидами, при котором за счет их перераспределения нельзя повысить благосостояние хотя бы одного за счет ухудшения благосостояния других

Парето-эффективность в производстве — такое использование заданной совокупности факторов производства, при котором за счет их межотраслевого перераспределения нельзя увеличить выпуск хотя бы одного блага без снижения выпуска других

Полезность блага (utility of good) — способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей

Полезность общая — совокупная полезность всех потребляемых благ

Полезность предельная — полезность последней единицы потребляемого блага, или приращение общей полезности при увеличении потребления блага на единицу

Полная и эффективная занятость — равновесие на рынке труда, при котором ценность предельного продукта труда равна предельным затратам на труд

Потребитель (домашнее хозяйство) — экономический субъект, приобретающий блага для удовлетворения своих потребностей

Пошлина — плата в государственный бюджет за импорт иностранных товаров

Правило использования ресурсов: $MRP = MRC$

Правило наименьших издержек: последний доллар, затраченный на каждый ресурс, должен давать одинаковый предельный продукт

Правило максимизации прибыли: $MRP_i = P_i$

Предельная выручка от предельного продукта фактора — приращение общей выручки при вовлечении в производство дополнительной единицы фактора

Предельная норма замещения двух благ — показывает, насколько можно сократить потребление одного блага при увеличении потребления другого на единицу, не изменяя степень удовлетворения потребностей (значение функции полезности) индивида

Предельный продукт (marginal product) фактора производства — дополнительный выпуск товара, связанный с увеличением фактора производства на единицу при неизменности объема прочих используемых факторов производ-

ства. Предельный продукт определяется как прирост выпуска товара, приходящийся на единицу прироста данного фактора

Предельная производительность фактора — приращение общего выпуска при вовлечении в производство дополнительной единицы фактора

Предельные затраты на фактор — приращение общих затрат при вовлечении в производство дополнительной единицы фактора

Прибыль — разность между общей выручкой и общими затратами

Прибыль валовая (бухгалтерская) — представляет собой разницу между совокупной выручкой от продажи товаров (или услуг) и внешними затратами, связанными с их производством и реализацией

Прибыль нормальная — нулевая экономическая прибыль (zero profit) — альтернативная стоимость использования предпринимательской способности. Когда фирма получает только нормальную прибыль, то ее доход полностью расходуется на покрытие всех затрат фирмы

Прибыль экономическая — разница между совокупной выручкой от продаж и всеми издержками, как внешними, так и внутренними

Политика предложения — воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования частного сектора

Производитель (фирма) — экономический субъект, приобретающий факторы для производства и продажи благ

Производственные возможности — возможности общества по производству экономических благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов при данном уровне развития технологии

Р

Равновесие рыночное неустойчивое — равенство объемов спроса и предложения в условиях, при которых отклонение цены от своего равновесного значения сопровождается такой реакцией участников рыночных сделок, которая не возвращает цену к равновесному значению

Равновесие рыночное устойчивое — равенство объемов спроса и предложения в условиях, при которых отклонение цены от своего равновесного значения сопровождается такой реакцией участников рыночных сделок, которая возвращает цену к равновесному значению

Равновесие двойное — достижение общего экономического равновесия национальной экономики на уровне национального дохода полной занятости при нулевом сальдо платежного баланса

Равновесие общее экономическое — одновременное совместное существование равенства спроса и предложения на всех макроэкономических рынках

Равновесие Бертрана — описывает ситуацию на рынке, при которой в условиях дуополии фирмы конкурируют за цену товара при данном объеме выпус-

ка каждой фирмы. Стабильность равновесия достигается тогда, когда цена оказывается равной предельным издержкам, т.е. достигается конкурентное равновесие

Равновесие Курно — достигается на рынке тогда, когда в условиях дуополии каждая фирма, действуя самостоятельно, выбирает такой оптимальный объем производства, какой ожидает от нее другая фирма. Равновесие Курно возникает как точка пересечения кривых реагирования двух фирм

Равновесие потребителя — оптимальное правило покупки набора товаров — точка касания линии бюджетного ограничения с кривой безразличия (X_A, X_B) — оптимальный набор товаров потребителя, находящегося в равновесии

Равновесие производителя — ситуация, при которой возникает равенство предельных издержек, предельного дохода и рыночной цены

Равновесие Штакельбергера — описывает дуополию с неравным распределением рыночной власти между фирмами, так что одна из них ведет себя как лидер (либо по цене, либо в отношении объема, либо по тому и другому одновременно), в то время как другая осуществляет стратегию приспособления, корректируя свое поведение в зависимости от выбора, сделанного первой фирмой

Равновесная цена — цена, уравнивающая спрос и предложение в результате действия конкурентных сил

Рента экономическая — разность между суммой денег, которую собственник фактора производства получает за услуги фактора, и минимальной суммой денег, за которую он согласен предоставить эти услуги

Реальная заработная плата — покупательная способность заработной платы, выраженная в количестве товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную сумму

Реальная ставка процента — ставка процента, скорректированная на инфляцию, т.е. выраженная в неизменных ценах

Ресурсы экономические, факторы производства — необходимые для производства экономических благ элементы. Основными видами ресурсов выступают: труд, земля, капитал, предпринимательские способности. Часто к ним также добавляют информацию

Рынок — социально-экономический институт, обеспечивающий продавцам и покупателям возможность вступать в контакт для осуществления взаимовыгодных сделок:

— конкурентная форма связи между хозяйствующими субъектами, при которой цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться

Рынок двусторонней монополии — рынок, на котором единственный продавец встречается с единственным покупателем

Рынок двусторонней олигополии — рынок, на котором несколько продавцов противостоят нескольким покупателям

Рынок монополистической конкуренции — рынок гетерогенного товара с множеством продавцов и покупателей, на котором вследствие дифференциации продукции производители обладают монопольной властью

Рынок монопольный — рынок, на котором один продавец, не имеющий потенциальных конкурентов, противостоит множеству покупателей

Рынок моносонный — рынок, на котором множеству продавцов противостоит один, не имеющий потенциальных конкурентов покупатель

Рынок олигополюный — рынок гомогенного товара, на котором несколько продавцов противостоят множеству покупателей (олигополия предложения) или несколько покупателей противостоят множеству продавцов (олигополия спроса)

Рынок совершенной конкуренции — рынок однородного товара с множеством продавцов и покупателей, на котором действия любого из них не влияют на уровень рыночной цены

Рынок «черный» — осуществление торговых сделок по ценам, превышающим установленный государством верхний предел цены и не достигающим установленный государством нижний предел цены

Рыночная экономика — система, основанная на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства

Рациональные ожидания — теоретическая концепция, в соответствии с которой экономические субъекты при принятии решений прогнозируют будущее на основе модели, адекватно отражающей процессы формирования ожидаемых событий, с привлечением всей имеющейся в момент принятия решения информации; значение параметра, определенного на основе рациональных ожиданий, лишь случайно отклоняется от фактического его значения

С

Сеньораж — доход государства, получаемый в результате увеличения находящихся в обращении денег, равен разности между суммой дополнительно выпущенных денег и затратами на их выпуск

Сегмент рынка — обособление в пространстве или во времени групп покупателей, различающихся эластичностью спроса

Скорость обращения денег — отношение величины совокупных расходов за период к количеству находящихся в обращении денег

Смешанная экономика — тип общества, синтезирующий элементы рыночной и командной экономик, в котором механизм рынка дополняется активной деятельностью государства

Совершенная конкуренция — рыночная структура, характеризующаяся следующими признаками: 1) большое число продавцов и покупателей товара; 2) однородность продукции; 3) абсолютная мобильность движения ресурсов, отсутствие барьеров вхождения в отрасль и выхода из нее; 4) ни один экономический агент не обладает властью над ценами; 5) полная информированность участников о ценах и условиях производства

Совокупный (общий) продукт фактора производства — объем выпускаемого товара, приходящийся на определенное количество данного фактора

Средний продукт фактора производства — объем выпускаемого товара, приходящийся на единицу используемого фактора

Средняя производительность фактора — отношение общего выпуска к объему используемого фактора

Ссудный процент — рыночная ставка дисконта; цена, уплачиваемая собственником капитала за использование заемных средств в течение определенного периода

Стабилизационная политика — система мероприятий правительства, направленная на стимулирование (экспансионистская) или сдерживание (рестриктивная) роста национальной экономики посредством налогов, государственных расходов, объема предложения денег и административного регулирования

Стагфляция — состояние экономической конъюнктуры, при котором инфляция сочетается с увеличением уровня безработицы

Субституты — блага, замещающие друг друга в потреблении

Супермультипликатор Хикса — коэффициент, характеризующий меру приращения национального дохода при увеличении автономных (независимых от величины национального дохода) расходов макроэкономических субъектов в условиях экзогенного экономического роста с заданным темпом

Супернейтральность денег — представление о роли денег в национальной экономике, в соответствии с которым изменение темпа предложения денег не влияет на реальные параметры: объем и структура выпуска, занятость, относительные цены благ

Т

Таблица Менгера — форма представления предпочтений потребителя в кардиналистской концепции

Текущая дисконтированная (приведенная) стоимость — это нынешняя стоимость 1 доллара, выплаченного через определенный период времени

Теорема Коуза — если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода)

Теорема Викселя—Джонсона — эластичность выпуска от масштаба равна сумме эластичностей выпуска от каждого фактора производства

Теорема теории общественного благосостояния первая — состояние конкурентного равновесия является Парето-эффективным

Теорема теории общественного благосостояния вторая — если предпочтения потребителей характеризуются выпуклыми к началу координат кривыми безразличия, а технология — постоянной или снижающейся отдачей от масштаба, то каждому Парето-эффективному состоянию можно подобрать вектор равновесных цен

Теорема эквивалентности Рикардо — увеличение на некоторую величину государственных расходов ведет к росту национального дохода на такую же величину независимо от того, финансируются ли государственные расходы за счет паушального налога или прироста государственной задолженности

Теория игр — наука, исследующая математическими методами поведение участников ситуаций (игроков), связанных с принятием решений

Теория общественного выбора — теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах

Технический прогресс нейтральный по Солоу — рост экономической эффективности вследствие совершенствования техники при неизменности средней и предельной производительности труда

Технический прогресс нейтральный по Харроду — рост экономической эффективности вследствие совершенствования техники при неизменности средней и предельной производительности капитала

Технический прогресс нейтральный по Хиксу — рост экономической эффективности вследствие совершенствования техники, сопровождающийся неизменным распределением национального дохода между трудом и капиталом

Товар Гиффена — товар, занимающий большое место в бюджете малоимущих потребителей, спрос на который при прочих равных условиях изменяется в том же направлении, что и цена, поскольку эффект дохода превышает эффект замещения

Точечная эластичность —

$$E_P^D = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Трансанкционные издержки — издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности

Точка Курно — пересечение кривых предельной выручки и предельных затрат — условие максимизации прибыли несовершенного конкурента

Ф

Фазы экономического цикла — периоды функционирования экономики, различающиеся направлением и степенью развития экономической активности: кризис, депрессия, оживление, подъем

Фискальная политика — воздействие государства на экономическую конъюнктуру посредством изменения системы налогообложения и государственных расходов

Факторы производства

— **постоянные** — факторы, затраты которых не зависят от уровня выпуска продукции

— **переменные** — факторы, затраты которых зависят от уровня выпуска продукции

Функции затрат — зависимость между объемом выпуска продукции и минимально необходимыми для ее производства затратами

Функция избыточного спроса — разность между функцией спроса и функцией предложения экономического субъекта

Функция общественного благосостояния — критерий оценки результатов хозяйственных решений с позиций общества в целом

Функция общественного благосостояния Бенгтама — простая или взвешенная сумма значений индивидуальных благосостояний всех членов общества

Функция общественного благосостояния Нишсе — оценка общественного благосостояния по благосостоянию наиболее богатых членов общества

Функция общественного благосостояния Нэша — простое или степенное произведение значений индивидуальных благосостояний всех членов общества

Функция общественного благосостояния Роулза — оценка общественного благосостояния по благосостоянию наиболее бедных членов общества

Функция полезности — зависимость между уровнем удовлетворения полезности и количеством потребляемых благ

Функция предложения — зависимость между объемом предложения и факторами, его определяющими

Функция предложения по цене — зависимость между объемом предложения и ценой предлагаемого товара

Функция производственная — зависимость между количеством используемых факторов производства и максимально возможным выпуском продукции

Функция производственная Кобба—Дугласа — разновидность производственной функции, характеризующая технологию с совершенной взаимозаменяемостью факторов производства и с эластичностью выпуска из масштаба, равной единице

Функция производственная Леонтьева — разновидность производственной функции, характеризующая технологию с невзаимозаменяемыми факторами производства и с эластичностью выпуска от масштаба, равной единице

Функция спроса — зависимость между объемом спроса и влияющими на него различными факторами (цена, доход потребителей, предпочтения, ожидания и т.д.)

Функция цены спроса — зависимость между ценой блага и объемом спроса на него (обратная к функции спроса по цене)

Фьючерс — срочный контракт о поставке к определенной в будущем дате некоторого количества товара по заранее оговоренной цене

Х

Хеджирование — операция, посредством которой рынки фьючерсов и рынки опционов используются для компенсации одного риска другим

Ц

Цена земли — сумма денег, с которой бывший собственник земли получал бы банковский процент на вложенный капитал. Следовательно, цена земли представляет собой дисконтированную стоимость будущей земельной ренты

Цена «запретительная» — цена, при которой объем спроса на благо равен нулю

Цена денежная — ценность товара, выраженная в денежной форме (в определенном количестве денег)

Цена директивная — значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела

Цена капитальная — величина платы за покупку фактора производства

Цена лимитная — цена, устанавливаемая картелем в целях предотвращения вступления в отрасль конкурентов

Цена относительная — ценность товара, выраженная в определенном количестве некоторого блага

Цена предложения — минимальное количество денег, за которое производитель согласен продать благо

Цена прокатная — величина платы за использование фактора производства в единицу времени

Цена равновесия — цена, при которой объем спроса равен объему предложения

Цена рыночная — цена, складывающаяся на рынке в ходе взаимодействия продавцов и покупателей при их стремлении к достижению своих целей

Цена спроса — максимальное количество денег, которое потребитель готов заплатить за благо

Ценность предельного продукта фактора — ценностное выражение предельной производительности фактора

Ценовая дискриминация — продажа однородного товара по разным ценам на рынках несовершенной конкуренции

Ценовая дискриминация первой степени — продажа каждой единицы товара по ее цене спроса

Ценовая дискриминация второй степени — продажа отдельных партий товара по различным ценам

Ценовая дискриминация третьей степени — продажа товара по различным ценам на отдельных сегментах рынка

Ценные товары — товары, спрос на которые резко увеличивается при росте дохода (предметы роскоши)

Ценовая война — циклическое постепенное снижение существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка

Ч

Частичное равновесие — равновесие, складывающееся на отдельном рынке

Частная собственность — ситуация, когда всей полнотой прав в отношении объекта правополномочий обладает отдельный человек

Частнопредпринимательская фирма — фирма, владелец которой самостоятельно ведет дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т.е. является субъектом неограниченной ответственности)

Чистая дисконтированная (приведенная) ценность — разница между дисконтированной стоимостью суммы ожидаемых в будущем размеров чистого дохода и дисконтированной стоимостью инвестиций.

$$NPV = PV(TR - VC) - PV(I),$$

где $(TR - VC)$ — чистый доход; I — инвестиции

Чистая монополия — фирма, являющаяся единственным производителем экономического блага, не имеющего близких заменителей-субститутов, и огражденная от непосредственной конкуренции высокими входными барьерами в отрасль

Чистый национальный продукт (ЧНП) — это валовой национальный продукт за минусом начисления на потребление капитала (амортизация)

Чисто общественное благо — такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами: неизбирательностью и неисключаемостью в потреблении. Такими свойствами обладает, например, национальная оборона

Чисто частное благо — такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату

Чистые инвестиции — валовые инвестиции за вычетом средств, идущих на возмещение

Э

Экономия от масштаба — возрастающая, постоянная, убывающая

— **возрастающая** — увеличение объема продукции более быстрыми темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 20% объем производства возрастает на 30%

— **постоянная** — увеличение объема продукции теми же темпами, что и увеличения затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 20% объем производства также возрастает на 20%

— **убывающая** — увеличение объема продукции более низкими темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов. Например, при росте затрат ресурсов на 20% объем производства возрастает только на 10%

Экономическая модель — формализованное описание экономического процесса или явления, структура которого определяется как его объективными свойствами, так и субъективным целевым характером исследования

Экономическая рента — плата за ресурс, предложение которого строго ограничено. Экономическая рента также определяется как разница между минимальной (резервированной) ценой труда и рыночной ценой

Экономический рост — расширение производственных возможностей общества в результате увеличения количества используемых ресурсов либо совершенствования технологии

Экономическая свобода — возможность индивида реализовать свои интересы и способности путем активной деятельности в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ

Экономическая эффективность — в рыночной экономике — целесообразность использования средств для достижения поставленных целей. Основным критерием оценки того или иного действия, как эффективного или неэффективного, является критерий Калдора—Хикса. Критерий Калдора—Хикса утверждает, что экономическое действие является эффективным, если положительные результаты от него в виде потребительского излишка и прибыли производителей превышают его возможные отрицательные результаты

Экономические агенты — субъекты экономических отношений, участвующие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ

Экономические системы — это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ

Экономические цели — цели, которые преследуют в своей деятельности индивиды (домохозяйства), фирмы, общество в целом

Экономический выбор — выбор наилучшего среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов. Рациональность экономического выбора предполагает **анализ выгод и издержек**

Экономический кругооборот — круговое движение реальных экономических благ, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов

Экономический эксперимент — искусственное изменение или воспроизведение экономических явлений с целью их практического изучения в наиболее благоприятных условиях

Экономическое благо — средство удовлетворения потребностей, имеющееся в ограниченном количестве. Экономические блага делятся на продукты и услуги

Экономический цикл — развитие экономики между двумя одноименными фазами экономического цикла

Эластичность — важнейшая характеристика спроса, показывающая зависимость относительного изменения величины спроса (или предложения) в зависимости от изменения различных факторов (цены, дохода и др.)

Эластичность предложения по цене — показывает относительное изменение объема предложения под влиянием изменения цены на один процент

$$E_P^S = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P}$$

Эластичность спроса по цене — показывает относительное изменение объема спроса под влиянием изменения цены на один процент

$$E_P^D = \frac{\left| \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} \right|}{\left| \frac{\text{Изменение } Q, \%}{\text{Изменение } P, \%} \right|}$$

Эластичность спроса по доходу

$$E_I = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta I / I}$$

Эффект вытеснения — снижение экономической активности частного сектора из-за роста ставки процента, обусловленного увеличением государственных расходов

Эффект дохода — изменение реального дохода потребителя в результате изменения цены одного из товаров, входящих в его потребительский набор

Эффект дохода по Слуцкому — разность между общим изменением объема спроса на благо при изменении его цены и эффектом замены по Слуцкому

Эффект дохода по Хиксу — изменение объема спроса на благо при заданном номинальном доходе потребителя и изменении его реального дохода из-за изменения цены на данное благо

Эффект замещения, субституции — изменение структуры потребления (соотношения средств, выделяемых на покупку разных товаров) в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор

Эффект обратной связи — эффект, отражающий изменения частичного равновесия на данном рынке в результате изменений, возникающих на сопряженных рынках под влиянием первоначальных изменений на данном рынке

Эффект Веблена — эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую (а не более низкую) цену

Эффект Кейнса — последовательность событий при изменении уровня цен: рост (снижение) уровня цен → снижение (увеличение) реальных кассовых остатков → повышение (снижение) ставки процента → сокращение (увеличение) спроса на инвестиции → снижение (рост) национального дохода

Эффект кембриджский — последовательность событий при изменении количества находящихся в обращении денег: рост (уменьшение) количества денег → увеличение (уменьшение) спроса на блага → повышение (понижение) уровня цен

Эффект Пигу — последовательность событий при изменении уровня цен: рост (снижение) уровня цен → сокращение (увеличение) реальных кассовых остатков → увеличение (уменьшение) предельной склонности к сбережению → снижение (рост) потребления домашних хозяйств

Эффект присоединения к большинству — однонаправленное изменение объема спроса на благо одним потребителем в ответ на изменение объема спроса других потребителей

Эффект «сноба» — противоположно направленное изменение объема спроса на благо одним потребителем в ответ на изменение объема спроса других потребителей

Эффект Фишера — последовательность событий при изменении уровня цен: снижение (рост) уровня цен — сокращение (увеличение) совокупного спроса по двум причинам: 1) сокращение (увеличение) текущего потребления домашних хозяйств из-за ожидания дальнейшего снижения (роста) цен; 2) перераспределение имущества от должников к кредиторам (от кредиторов к должникам); поскольку предельная склонность к потреблению должников больше, чем у кредиторов, то совокупный спрос уменьшается (растет)

Эффективное размещение ресурсов — сочетание факторов производства во времени и пространстве, позволяющее максимизировать полезность

Эффективность — понятие, характеризующее соотношение объема произведенных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (затрат); производство данного объема благ с минимальными издержками; производство максимального объема благ при данных ресурсах

Эффективность производства — достигается тогда, когда уже невозможно перераспределять наличные ресурсы, чтобы увеличить выпуск одного экономического блага без уменьшения выпуска другого (Парето-оптимальное распределение ресурсов)

Ю

Ютель — условная единица измерения индивидуальной полезности в маржиналистской концепции

Учебное издание

Галина Петровна Журавлева

ЭКОНОМИКА

Учебник

Редактор *А.О. Нацкина*

Корректор *О.Н. Картамышева*

Художественный редактор *А.В. Антипов*

Компьютерная верстка *А.Д. Деевой*

Оформление переплеста *А.Л. Бондаренко*

