

высшее

образование

# СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА

Под редакцией  
проф. О.Ю. Мамедова



Высшее образование

---

# **СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА**

**ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС**

**Многоуровневое учебное пособие**

Научный редактор доктор экономических наук,  
профессор **О. Ю. Мамедов**

**ИЗДАНИЕ ОДИННАДЦАТОЕ**

РОСТОВ-НА-ДОНУ

 **ЕНИКС**  
2008

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

КТК 09

С 84

C-568

Рецензенты:

вице-президент Академии гуманитарных наук,

д.э.н. **Ф.Н.СТЕРЛИКОВ,**

академик Академии гуманитарных наук,

д.э.н. **В.Н.ОВЧИННИКОВ.**

Научный редактор

д.э.н. **О.Ю.МАМЕДОВ**

Авторский коллектив:

**Ищенко О.А.** — 10 (3), 19 (1), 23 (3);

**Комарова Н.С.** — 22;

**Мамедов О.Ю.** — вводная, 1—3, 5—8, 11—18, 19(2),  
23(1—3), 24, 25, приложения;

**Мовчан И.В.** — 4;

**Подоян А.С.** — 19 (3);

**Прокопенко З.В.** — 9, 10 (1);

**Шухмин А.Г.** — 10 (2), 21;

**Яланская В.В.** — 20;

**Янишевская О.В.** — 10 (4).

**С 84** Современная экономика : лекционный курс: много-  
уровневое учебное пособие. — Изд. 11-е. — Ростов н/Д :  
Феникс, 2008. — 410, с. — (Высшее образование).

ISBN 978-5-222-14169-4

В учебном пособии раскрываются основы, закономерности и проблемы современной экономической системы, различные формы ее организации, достижения и ограничения рыночного механизма производства, необходимость его регулирования в интересах общества. Лекционный материал включает обязательные темы нормативного курса. Пособие отражает достижения отечественной и зарубежной экономической мысли, содержит большой графический и иллюстративный материал. Авторский коллектив обеспечил сочетание строгой научности материала с ясностью его изложения. Обновляемое с каждым изданием, пособие завоевало широкую и устойчивую популярность среди преподавателей и студентов не только в России, но и во всех странах СНГ.

УДК 330(075.8)

ББК 65.01я73

ISBN 978-5-222-14169-4

© Коллектив авторов, 2008

© Оформление, ООО «Феникс», 2008

832.559

TDIU  
kutubxonasi

ОНТИ

## ЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПОСОБИЯ

<p><b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА</b></p>	<p><b>ПРОИЗВОДСТВО: ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКОНОМИКА: ДОМИНАНТНЫЕ СВОЙСТВА РЫНОК: МОДЕЛЬ И РЕАЛЬНОСТЬ</b></p>
<p><b>СИСТЕМА МИКРО-ЭКОНОМИКИ</b></p>	<p><b>ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ РАВНОВЕСИЕ СПРОС В МЕХАНИЗМЕ РЫНКА ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДЛОЖЕНИЕ В МЕХАНИЗМЕ РЫНКА РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ДОХОДОВ</b></p>
<p><b>СИСТЕМА МАКРО-ЭКОНОМИКИ</b></p>	<p><b>ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАКРОЭКОНОМИКИ УСЛОВИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ МОДЕЛИ МАКРОРАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ ЦИКЛИЧЕСКОЕ ДВИЖЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ ДЕНЬГИ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, ФУНКЦИИ, ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИЯ: ПРИРОДА, ФОРМЫ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ</b></p>
<p><b>СИСТЕМА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b></p>	<p><b>МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b></p>
<p><b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА</b></p>	<p><b>ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА КОНЦЕПЦИЯ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА</b></p>

## Содержание

Логическая структура пособия .....	3
От авторов .....	11
<b>Лекция вводная. Экономическая теория</b> .....	13
1. Фундаментальная проблема экономики .....	14
2. Что изучает экономическая теория? .....	19
3. Предпосылки и принципы регулирования рыночной экономики .....	22

### *Раздел I*

#### **Экономическая система**

<b>Лекция 1. Производство: общие характеристики</b> .....	26
1.1. Производство: социальная сущность .....	26
1.2. Общественное разделение труда .....	27
1.3. Ресурсы, факторы и результаты производства .....	29
1.4. Производство и воспроизводство .....	32
1.5. Производство и экономика .....	36
<b>Лекция 2. Экономика: доминантные     свойства</b> .....	39
2.1. Сущность экономической организации производства	39
2.2. Экономическое содержание собственности .....	41
2.3. «Абсолютная» и «относительная» ограниченность ресурсов .....	47
2.4. Кривая производственных возможностей .....	50

---

<b>Лекция 3. Рынок: модель и реальность</b> .....	57
3.1. О двух типах общественной связи .....	57
3.2. Рыночная экономика — закономерность истории .....	60
3.3. «Идеальная» модель рыночной экономики .....	62

## *Раздел II*

### **Система микроэкономики**

<b>Лекция 4. Потребительское равновесие (логика рыночного поведения потребителя как покупателя)</b> .....	66
4.1. Рациональное поведение потребителя. Полезность ...	66
4.2. «Эффект дохода» и «эффект замещения» .....	69
4.3. Кривые безразличия: анализ потребительских предпочтений .....	71
4.4. Возможности потребителя: бюджетная линия и ее свойства .....	73
4.5. Цель покупателя — потребительское равновесие .....	75
<b>Лекция 5. Спрос в механизме рынка</b> .....	77
5.1. Закон спроса .....	78
5.2. Парадоксы закона спроса .....	82
5.3. Инфляция и спрос .....	84
5.4. Дополнительные затраты .....	86
5.5. Временное пространство закона спроса .....	87
5.6. Ценовая эластичность спроса .....	88
5.7. Величина спроса и сам спрос .....	91
<b>Лекция 6. Издержки производства (логика рыночного поведения производителя как продавца)</b> .....	94
6.1. Понятийный аппарат .....	94
6.2. Постановка проблемы .....	96
6.3. Общая характеристика издержек производства .....	99

6.4. Два вида издержек производства .....	100	
6.5. Первая ступень анализа: валовые издержки .....	104	
6.6. Вторая ступень анализа: средние издержки .....	105	
6.7. Производственная функция .....	108	
<b>Лекция 7. Предложение в механизме</b>		
<b>рынка .....</b>	<b>110</b>	
7.1. Состав предложения .....	110	
7.2. Закон предложения .....	111	
7.3. Факторы предложения .....	112	
7.4. Эластичность предложения .....	112	
<b>Лекция 8. Рыночное равновесие: взаимодействие спроса</b>		
<b>и предложения .....</b>	<b>115</b>	
8.1. Общая модель рынка .....	115	
8.2. Административная деформация рыночного равновесия .....	117	
8.3. Рыночный потенциал спроса и предложения .....	122	
<b>Лекция 9. Конкуренция и монополия .....</b>		<b>127</b>
9.1. Конкуренция и монополия .....	127	
9.2. Рыночная власть. Монополия .....	131	
9.3. Олигополия .....	133	
9.4. Монополистическая конкуренция .....	139	
9.5. Антимонопольная политика .....	140	
<b>Лекция 10. Рынки факторов</b>		
<b>производства .....</b>	<b>139</b>	
10.1. Спрос и предложение факторов производства .....	139	
10.2. Рынок труда .....	142	
10.3. Рынок капитала .....	152	
10.4. Рынок земли .....	155	

<b>Лекция 11. Формирование и распределение рыночных доходов</b> .....	159
11.1. «Функциональные» и «вертикальные» доходы .....	161
11.2. Кривая Лоренца и коэффициент Джини .....	162
11.3. Между потреблением и сбережением .....	163
11.4. Потребительское использование доходов .....	165
11.5. Номинальный и реальный доход .....	166
11.6. Сбережения, доходы и инфляция .....	168
11.7. Регулирование (перераспределение) доходов .....	170

### **Раздел III**

#### **Система макроэкономики**

<b>Лекция 12. Общая характеристика макроэкономики</b> .....	174
12.1. От микроэкономики — к макроэкономике .....	174
12.2. Что такое макроэкономика? .....	175
12.3. Основная проблема макроэкономики .....	178
12.4. Как устроена макроэкономика .....	182
<b>Лекция 13. Условия макроэкономического анализа</b> .....	186
13.1. Национальный продукт: расчет, структура, баланс ..	186
13.2. Координаты макроэкономических графиков .....	188
13.3. Равновесие в макроэкономике .....	193
<b>Лекция 14. Совокупный спрос и совокупное предложение</b> .	198
14.1. Постановка проблемы .....	198
14.2. Совокупный спрос .....	200
14.3. Совокупное предложение .....	204
14.4. Динамика совокупного спроса и совокупного предложения .....	210



<b>Лекция 15. Модели макроравновесной динамики</b> .....	217
15.1. «Экономическое равновесие» и «экономическая динамика» .....	217
15.2. Классическая модель равновесной динамики .....	219
15.3. Кейнсианская модель равновесной динамики .....	222
15.4. Достижения кейнсианской модели .....	228
15.5. Недостатки кейнсианской модели .....	232
15.6. Монетаристская модель равновесной динамики .....	234
<b>Лекция 16. Циклическое движение макроэкономики</b> .....	237
16.1. Общая характеристика экономического цикла .....	238
16.2. Фаза цикла задается уровнем цен .....	239
16.3. Циклические особенности отраслей .....	242
16.4. Экономический рост .....	243
<b>Лекция 17. Деньги: происхождение, функции, проблемы</b> .....	246
17.1. Прошлое и настоящее денег .....	246
17.2. Функции денег .....	248
17.3. Проблема ликвидности и денежные агрегаты .....	250
17.4. «Уравнение обмена» .....	254
17.5. Денежный запас .....	255
<b>Лекция 18. Инфляция: природа, формы и регулирование</b> .....	260
18.1. Инфляция: сущность и оценка .....	260
18.2. Инфляция: типы, значимость, последствия .....	261
18.3. Инфляция и объем национального производства .....	266
18.4. Последствия инфляции .....	267
<b>Лекция 19. Финансовый сектор экономики</b> .....	270
19.1. Банковская система .....	270
19.2. Рынок ценных бумаг .....	275

---

19.3. Страховой рынок .....	280
-----------------------------	-----

#### *Раздел IV*

### **Система мировой экономики**

<i>Лекция 20. Международные экономические отношения ...</i>	286
20.1. Сущность и структура мирового хозяйства .....	286
20.2. Современные тенденции международных экономических отношений .....	289
20.3. Международная торговля .....	292
20.4. Международные валютные отношения .....	296

#### *Раздел V*

### **Экономические функции государства**

<i>Лекция 21. Внешние эффекты и общественные блага .....</i>	302
21.1. Внешние эффекты .....	302
21.2. Общественные блага .....	309
<i>Лекция 22. Налоги и налоговая система .....</i>	311
22.1. Что такое налоги? .....	312
22.2. Элементы налога и способы его взимания .....	313
22.3. Виды налогов .....	315
<i>Лекция 23. Экономическая политика государства .....</i>	325
23.1. Государство — основной субъект регулирования экономики .....	327
23.2. Фискальная политика .....	335
23.3. Монетарная политика .....	346
23.4. Инвестиционная политика .....	358

---

<b>Лекция 24. Концепция смешанной экономики</b> .....	364
24.1. «Экономика» всегда больше «рынка» .....	365
24.2. Модели рыночного и нерыночного секторов экономики .....	369
24.3. Общая модель смешанной экономики .....	371
<b>Лекция 25. Теневая экономика</b> .....	374
25.1. Сущность теневой экономики .....	375
25.2. О механизме теневой экономики .....	375
25.3. Антитеневая экономическая политика .....	377
<b>Приложения. Из истории монет и банкнот</b> .....	380
Товар-посредник .....	380
Исторические формы денег .....	382
Знаменитые монеты России, Запада и Востока .....	395

## ОТ АВТОРОВ

Переход российской экономики к рынку придал невиданную ранее значимость современной экономической теории, изучение которой стало условием формирования цивилизованного экономического мировоззрения.

Предлагаемый учебный курс содержит системное изложение концептуальных положений теоретической экономики. Включенные в пособие темы охватывают практически весь диапазон вводного курса экономики.

\* \* \*

Учебная концепция настоящего курса отражает авторский подход, согласно которому изложение лекционного материала целесообразно сконцентрировать вокруг трех логических пунктов: общеэкономических, макро- и микроэкономических процессов.

Основные цели курса состоят в том, чтобы студент изучил:

- сущность и специфику базовых механизмов функционирования рыночной экономики: микрорынка (тяготеющего к частным формам организации производства) и макрорынка (тяготеющего к корпоративным формам экономической организации);
- факторы, деформирующие микро- и макрорынок, и меры противодействия этому;
- взаимодействие макро- и микрорынков, призванное посредством общественных выгод организованного макроравновесия компенсировать локальные убытки стихийных микродиспропорций.

\* \* \*

Учебный материал пособия сгруппирован в пять разделов, каждый из которых посвящен фундаментальной проблеме экономической теории.

Самостоятельное место занимают приложения, в которых студенты найдут популярные материалы по истории денег.

Для проведения практических занятий издано специальное пособие «Современная экономика: материалы к семинарским занятиям», а для экспресс-подготовки к экзамену — «Современная экономика: 100 экзаменационных ответов» и «Современная экономика. Конспект лекций» из серии «Зачет и экзамен».

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

1. Фундаментальная проблема экономики
2. Что изучает экономическая теория?
3. Предпосылки и принципы регулирования рыночной экономики

Экономика — особый мир со своими законами и проблемами, драмами и противоречиями. Он сложен, интересен и загадочен, а главное — открыт для всех.

Современная экономика — это право на экономическую независимость и возможность ошеломляющего коммерческого успеха.

Быть вне экономики невозможно: подобно невидимым лучам, экономические отношения пронизывают жизнь каждого человека. И как бы ни казались далекими от повседневной жизни «абстрактные» вопросы экономического устройства общества, именно от них зависит земное счастье людей: если это разумное устройство, то люди свободны и богаты, а труд их плодотворен; если же экономическое устройство бездарно — то зависимы и бедны, ибо подневольный труд всегда бесплоден.

Так что же есть «разумное экономическое устройство» общества?

Ответом на этот вопрос и занята экономическая наука. И хотя она не всегда умеет предсказать конкретный ход событий, однако способна открыть объективную логику их развития. В познании этой логики и состоит практическая ценность экономической теории.

### 1. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИКИ

Каждый человек должен представлять, как устроена Вселенная, как устроено общество и как устроен он сам. *Объяснение устройства экономики раскрывает глубинные тайны жизни общества.*

Экономическое знание есть средство спасения от социаль-

ного суеверия, от разорительного невежества и повторения прошлых ошибок.

Изучение экономической науки формирует *основы интеллигентности* — то, без чего нам уже не обойтись.

Познание экономической теории воспитывает и культуру *социального мышления*.

Современная экономическая теория приобщает к *высокой этике отношений* между участниками общественного производства, потому что разумная и эффективная экономика может быть только *нравственной* — такой, в которой ценятся порядочность, профессионализм и гражданские чувства, тогда как лжеэкономика не может быть ни эффективной, ни нравственной, ибо ей суждено порождать лишь *массовые криминогенные устремления*.

Современная экономическая теория ориентирует на *подлинные социальные ценности*: экономическую свободу личности, право законопослушного гражданина на доходоприносящую собственность и эффективность предпринимательской активности. *Эти ценности должны войти в повседневное сознание нашего общества*.

Самое же главное состоит в том, что изучение современной экономической теории приобщает к *цивилизованным формам созидательной деятельности*.

Действительно, по мере развития общества его экономическое богатство выступает не столько в «ощутимых» материальных ценностях, но все больше — в овладении теми экономическими формами, которые обеспечивают максимально эффективное производство этих материальных ценностей. Достаточно сравнить, например, нашу страну, располагавшую шестой частью суши и всеми природными ресурсами, и Японию — остров, вынужденный буквально все завозить и вывозить. Мы были разорены отсутствием рыночной экономики, в то время как Япония процветает благодаря овладению ею.

\* \* \*

*Становление и упрочение рыночных форм занимает целую историческую эпоху, но именно они образуют подлинное богатство каждой страны, которое к тому же нельзя отобрать при-*

митивным способом (например, умножить банковское богатство можно, лишь зная банковские технологии).

Рыночные формы рассчитаны на независимых и желающих экономической независимости людей, готовых собственными усилиями упрочить свое материальное благополучие. С желания стать такими людьми начинается переход к цивилизованной, эффективной рыночной экономике. Именно такая *экономическая революция в общественном сознании* нам сегодня более всего необходима. Для этого важно высвободить экономическую энергию личности через «приватизацию» всей общественной жизни. Изучение современной экономической теории способно ускорить эту революцию.

История всех стран мира вновь и вновь показывает: *безграмотное обращение с экономикой ввергает общество в социальную катастрофу*. Экономические корни имеют и все наши социальные и политические проблемы. Поэтому нам ничто не поможет, пока мы не создадим современную экономику. Другие страны не лучше и не хуже нас — просто у них более *эффективные формы экономической организации общественного производства* (то, что на повседневном языке обозначается как «нормальная экономика»).

\* \* \*

Именно с тем, как организована современная эффективная экономика, мы и будем знакомиться в нашем учебном курсе.

\* \* \*

Современная экономическая наука — одно из величайших *интеллектуальных* достижений человечества. Только благодаря экономической науке люди проникли в тайны устройства общественного производства и сумели сконструировать теоретический механизм его оптимального регулирования. Не случайно представители экономической науки занимают почетное место среди нобелевских лауреатов, а двухсотлетие модели экономического воспроизводства, созданной Ф. Кенэ, отмечал весь мир, признавая, что экономические концепции имеют не меньшую значимость, чем естественнонаучные. Без рекомен-



даций экономической науки эффективное функционирование современного производства просто немислимо.

Современная экономическая теория представляет собой всю совокупность знаний об общественном производстве и использует инструментарий всех областей научного познания (социологии, статистики, математики, демографии, экологии, истории). С другой стороны, практически нет такой сферы общественной жизни, которая бы находилась вне внимания экономической теории.

**Экономическая теория — наука об экономических формах, обеспечивающих максимально эффективное (при данных обстоятельствах) производство материальных и духовных благ.**

*Фундаментальная проблема экономики — регулирование действий участников производства.* Процветанием любая страна всегда обязана согласованности действий производителей, тогда как кризис — непременно результат их социального антагонизма.

*Поиск оптимального механизма регулирования — это вечная проблема экономики,* так как постоянно изменяются технологические и социальные условия производства.

В экономической теории и практике до последнего времени противостояли два принципиально противоположных подхода к решению этой проблемы.

- Первый подход получил название «классического». *В соответствии с ним максимальная эффективность общественного производства достигается благодаря предоставлению каждому из его участников максимально возможной экономической свободы.* Однако практика показала тупиковость «классического» подхода, ибо такой экономической организации объективно присущи производственные кризисы и социальные антагонизмы.

- Сторонники противоположного («директивного») подхода считают, что *действия участников производства должны подчиняться жесткой общественной регламентации* (что произвести, когда, сколько, для кого и т. д.). Регламентацию со стороны общества устанавливает и осуществляет его главный властный институт — государство, *обладающее правом и силой для внеэкономического принуждения.* Директивная организация производства фактически отрицает рынок, который невозможен без экономической самостоятельности производителей. Конеч-

но, необходимость вмешательства государства в экономику признается всеми экономическими учениями, но до абсурда эта идея была доведена, к нашему несчастью, именно в советской экономике. Вот почему *директивная планомерность стала определяться как экономическая модель «государственного социализма»*. Практика показала тупиковость и этой формы организации общественного производства. И это неудивительно — ведь ей присущи еще большие, чем «классической» модели, пороки, такие как хронический дефицит, разрушающий экономику, и тоталитаризм, разрушающий все остальное.

\* \* \*

Охарактеризованные выше две модели экономической организации общественного производства можно представить схематически (рис. 1).

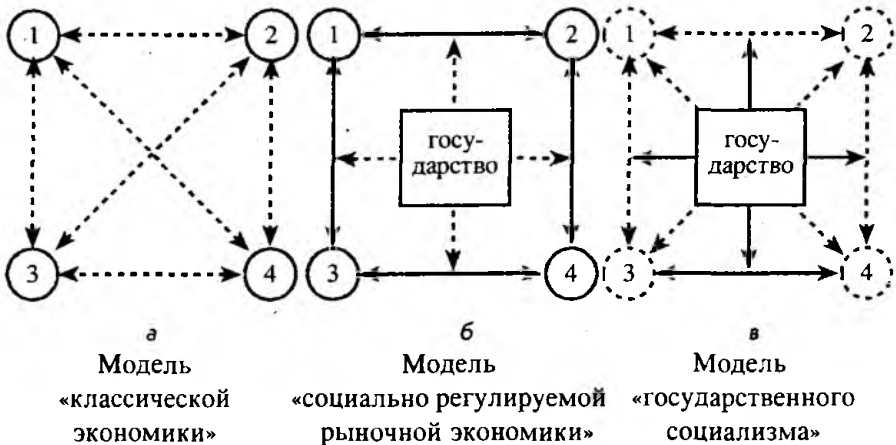


Рис. 1. Три модели экономической организации общественного производства

Модель «классической экономики» (рис. 1 а) наглядно показывает, что здесь в основе экономики — самостоятельность производителей, а взаимодействие между ними есть второстепенное следствие, вырастающее из данной самостоятельности (вот почему связи между производителями изображены пунктирными стрелками).

Модель «государственного социализма» представляет иное устройство (рис. 1 в) — здесь производители, утрачивая экономическую самостоятельность, становятся уже просто техноло-

гическими звеньями производства, лишенными экономических стимулов: цены устанавливаются государством, прибыль отбирается государством, оплата труда определяется государством, и т. д. Поэтому в модели экономики «государственного социализма» и сам статус предприятий, и связи между ними изображены пунктиром, тогда как сплошные стрелки демонстрируют первичность государственного вмешательства в экономику.

\* \* \*

И только современное постиндустриальное общество доказало практическую возможность оптимального регулирования экономики, состоящую в реализации того созидательного потенциала, который имеется в каждой («классической» и «директивной») системе: в новой, «смешанной», системе абсолютная экономическая самостоятельность производителя сменяется *относительной*, а директивная регламентация — *ориентирующим регулированием*. Это позволяет преодолеть неприемлемые крайности «капиталистической» и «социалистической» форм организации производства и создать «социально регулируемую рыночную экономику», в которой *рынок сохранен*, но рынок — *обузданный!*

Иными словами, современная экономика, конечно, рыночная, но такая, в которой *рыночное устройство общества* переросло в *общественное устройство рынка*, что отразило объективную историческую логику развития экономической организации общественного производства.

«Смешанная экономика» — модель социально регулируемой рыночной экономики (рис. 1б) — *сочетает экономическую самостоятельность производителей с ориентирующим влиянием государства*. В отличие от «классической» модели здесь присутствует влияние государства, однако с иным статусом, нежели в экономике «государственного социализма». Вот почему его влияние изображается на схеме пунктирными стрелками. Кроме того, заметьте, — теперь эти стрелки обращены только к взаимодействию между производителями, т. е. к регулированию рыночных процессов, но не посягают на внутрипроизводственную самостоятельность предприятий.

## 2. ЧТО ИЗУЧАЕТ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ?

*Главный объект изучения современной экономической теории — механизм косвенного регулирования экономики.*

- Современная экономика является *рыночной*. Поэтому и современную экономическую теорию можно определить как *науку о механизме регулирования рыночной экономики*.
- Рыночной экономике присущи *неустранимые* недостатки, а именно: сложность удовлетворения общих потребностей (к ним относятся организация и финансирование образования, науки, обеспечение научно-технического прогресса, поддержка нетрудоспособных, охрана окружающей среды), несправедливая дифференциация доходов, монополизм. Таким образом, в центре внимания современной экономической теории *оказывается механизм оптимального регулирования рыночной экономики* (т. е. максимизация ее «плюсов» и минимизация ее «минусов»).
- В свою очередь оптимальное регулирование на практике достижимо прежде всего через *социальное* («государственное») вмешательство в рыночную экономику. Поэтому основная проблема — *в нахождении оптимальной меры государственного вмешательства в рыночную экономику*: его недостаточность приводит к «стихийности», а чрезмерность — к «директивности».

\* \* \*

Теперь, обобщив эти три пункта, мы можем дать более точное определение объекта современной экономической теории — механизма социально оптимального регулирования рыночной экономики.

Строя модель такого механизма, современная экономическая теория исходит из необходимости максимального использования заложенных в самой рыночной экономике возможностей для подобного регулирования, а не из попытки ее насильственной ломки. *Превратить разрушительные тенденции рынка в созидательные силы — общая установка современной экономической теории*. Таким созидательным потенциалом облада-

ет естественное стремление каждого участника рыночной экономики к собственной экономической выгоде.

Как правило, люди совершают те действия, которые, по их мнению, должны принести им *наибольшую выгоду*. Участники же рыночной экономики рассчитывают на «чистую» выгоду, т. е. превышающую затраты на ее достижение.

Стремление к личной выгоде — неотчуждаемое право каждого участника рыночной экономики: только при этом условии она имеет «рыночный» характер. Участник рыночного производства всегда действует в целях своей экономической выгоды. *Стремлению действовать в интересах своей выгоды никого обучать не надо, ибо это естественный мотив экономического поведения человека*. Индивид, действующий вопреки своей экономической выгоде, для рыночной экономики, конечно же, аномалия. Так что, если в советское время население нашей страны состояло из тех, кому невыгодно было работать, значит, дело было не в людях, а в отсутствии рыночной системы.

Рыночная же экономика построена — на всех уровнях и во всех сферах — на принципе экономической заинтересованности, выгоды экономических поступков. *Там, где нет стремления к личной экономической выгоде, там нет и рыночной экономики.*

**«ВЫГОДА ИНДИВИДА»!** Сколько же десятилетий это словосочетание находилось под запретом, ценой каких страшных потерь мы возвращаем себе право на «индивидуально выгодную» практику и теорию! *Экономическая наука — единственная из всех наук, которая специально изучает проблемы достижения индивидом чистой экономической выгоды.*

Но можно ли регулировать рыночные процессы, если каждый преследует только свой экономический интерес? Ведь эти интересы должны бороться друг с другом. Не является ли в таком случае экономическая наука теоретическим оправданием экономического хаоса?

Такое соображение всегда выдвигалось против рыночной экономики. Однако практика социально регулируемой рыночной экономики показала, что сегодня уже возник механизм согласования индивидуальных стремлений к личной экономической выгоде и интересов общества, не требующий разрушения рыночных стимулов. Этот механизм основан на том, что *участник рыночной экономики исходно должен обладать свободой самостоятельного выбора выгоды.*

Действуя в интересах собственной выгоды, а также выбирая способ ее достижения, участник рыночного производства расширяет поле выбора для других участников, которые реагируют на его выбор, и сам учитывает действия других. Поэтому рыночную экономику можно определить как непрерывный процесс совместного достижения ее участниками индивидуальной и общественной чистой выгоды. Тем самым рыночная экономика обеспечивает главное — непрерывность стремления ее участников к чистой выгоде и постоянное изменение их поведения в соответствии с изменениями условий ее достижения. Одним словом, рыночная экономика — это бесконечное освоение каждым ее участником собственной и чужой выгоды.

Однако изменения в поведении экономических субъектов будут совершаться только до тех пор, пока они в состоянии обеспечить достижение *дополнительной* чистой выгоды. Отсутствие возможностей для извлечения такой выгоды означает переход рыночной экономики в *равновесное состояние*, стабилизацию поведения экономических субъектов.

Итак, участники рыночной экономики предпринимают лишь такие действия, которые, как они ожидают, принесут им чистую выгоду. В случае удачи подобные действия хотя бы на короткое время увеличивают выгоду данного участника по сравнению с другими. Эта временная выгода — одна из главных целей участников рыночной экономики.

Стремление к «упреждающей», «обгоняющей» выгоде имеет *четыре* важных последствия.

Действия, которые приносят данному участнику выгоду, совершаются им все чаще и чаще и в конце концов перерастают в *новую модель* его экономического поведения. А поскольку никто из участников рыночного производства не упустит своей выгоды, то и к переходу на новую модель никого побуждать не надо. Таким образом, стремление к собственной выгоде — постоянно и эффективно действующий мотив экономического поведения. Для экономической же науки важно то, что это — *непрерывный* регулятор индивидуального экономического поведения, автоматически встроенный в механизм функционирования рыночной экономики.

Для другого участника рыночной экономики выгода данного индивида есть «чужая» выгода, а значит, и *упущенная* этим другим: в рыночной экономике «чужая» выгода всегда расценивается как собственный убыток. Именно поэтому «чужой» способ достижения выгоды рано или поздно становится общим достоя-

нием, так как побуждает и других участников к аналогичным действиям, и они не успокоятся до тех пор, пока не освоят «чужой» способ достижения выгоды. И можно не беспокоиться — так же, как никто из участников рыночной экономики не упустит своей выгоды, точно так же он не упустит и «чужой». В результате вслед за индивидуальным обновлением способа действий происходит уже *массовое* обновление модели экономического поведения. К этому также никого побуждать не надо, ибо это тоже автоматически действующий регулятор рыночной экономики.

Изменения в экономическом поведении участников рыночного производства будут происходить до тех пор, пока новый способ достижения чистой выгоды не будет освоен всеми участниками, следовательно, пока дополнительная выгода не будет распределена равномерно между ними. Такое равномерное распределение означает наступление момента экономического равновесия, хотя, конечно же, относительного и кратковременного, ибо стоит найти новый способ достижения выгоды, как равновесие нарушается и все вновь приходит в движение.

\* \* \*

Экономическая практика стремится максимально использовать в механизме регулирования интерес участников рыночной экономики к извлечению индивидуальной чистой выгоды. Такой механизм соответствует природе рыночной экономики и эффективен, ибо делает ставку на саморегулирование.

### 3. ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Выгода есть общее основание, на котором строится рыночная экономика.* Однако достижение чистой выгоды предполагает пять условий, принимаемых современной экономической теорией в качестве обязательных предпосылок построения эффективного механизма регулирования рыночной экономики. Такими предпосылками являются «выбор», «индивид», «максимальность», «рациональность» и «правила»:

1. Экономические процессы — результат множества актов **выбора** способа достижения чистой выгоды. Поэтому ме-

ханизм их регулирования должен обеспечивать реальную возможность подобного выбора: выбора сферы и форм конкуренции, выбора при изобилии предложения, выбора сферы приложения капитала, — словом, выбора по всему диапазону возможностей, предоставляемых рыночной экономикой каждому ее участнику.

2. Выбор осуществляет индивид, вот почему механизм регулирования рыночной экономики должен обеспечивать возможность выбора способа достижения чистой выгоды как можно большему числу индивидов. Только это будет способствовать развитию экономической активности большинства трудоспособного населения.
3. Цель индивидуального экономического выбора — достижение максимально возможной (в данных условиях) чистой выгоды. Обеспечение достижения возможности такой максимальной — одно из требований к механизму социального регулирования рыночной экономики.
4. Индивидуальный выбор способа достижения максимально чистой выгоды осуществляется рационально. Это означает, что каждый выбор есть результат соотношения выгоды и затрат на ее достижение. Поэтому и механизм социального регулирования рыночной экономики должен предоставить возможность (например, публикацией всесторонней объективной экономической информации) для такого рационального поведения ее участников.
5. Взаимодействие между участниками рыночного производства происходит по обязательным для всех них правилам. Правовая регламентация действий участников рыночного производства — это, пожалуй, единственная жесткость, необходимая рынку. Если бы не было единых общеобязательных правил, то рыночные процессы, в которых каждый стремится к собственной выгоде, действительно представляли бы собой анархию непредсказуемого произвола. В жесткой правовой регламентации заинтересован каждый участник рыночной экономики — это обязательная предпосылка механизма ее социального регулирования.

Правила однозначно определяют, кто, когда, при каких ус-



ловнях и какое действие может совершить. Среди этих прав основным является *право собственности* — *основание рыночной экономики*. Последняя может быть только *многосекторной*, а следовательно, всегда представлена *разными формами собственности* (государственная, акционерная, кооперативная, индивидуальная, смешанная, межгосударственная). Поэтому и право собственности должно одинаково стоять на охране всех форм собственности — отечественной и иностранной, личной, частной и государственной, кооперативной и акционерной, капиталистической и трудовой. И до тех пор пока в нашей стране право собственности не станет приоритетным среди всех прав, цивилизованную рыночную экономику нам не построить.

Право собственности фиксирует *имущественный статус экономического субъекта*, т. е. «что» и «кому» принадлежит. Оно означает, что принадлежность данного имущества данному субъекту признается и защищается всем сообществом участников рыночной экономики. Право собственности предусматривает, какие именно действия собственника являются правомерными по отношению к данному объекту собственности (например, при использовании земли, производственных отходов, транспорта). Право собственности особенно важно для функционирования рыночной экономики потому, что в бесконечно изменяющемся взаимодействии ее участников оно фиксирует изменение имущественного статуса рыночных субъектов.

\* \* \*

Таким образом, с позиций экономической теории рыночная экономика есть совокупность свободных рациональных выборов индивидами способов достижения максимальной чистой выгоды по общепринятым правилам (законам).

**РАЗДЕЛ I**

**Экономическая  
система**

## ПРОИЗВОДСТВО: ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- 1.1. Производство: социальная сущность.
- 1.2. Общественное разделение труда.
- 1.3. Ресурсы, факторы и результаты производства.
- 1.4. «Производство» и «воспроизводство».
- 1.5. «Производство» и «экономика».

.....

«Экономика» вырастает из «производства», «производство» перерастает в «экономiku». Это значит, что производство — только материальная основа экономики.

### 1.1. ПРОИЗВОДСТВО: СОЦИАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ

Когда говорят, что производство есть взаимодействие образующих его факторов, то этим дается технологическая характеристика производства. Но поскольку каждый фактор представлен его собственником, то производство приобретает общественный характер, т. е. становится *социальным* процессом. Производство превращается в результат **общественно-производственных отношений** между собственниками факторов производства. А так как в роли собственников могут выступать и индивиды, и их группы, и социальные институты (например, государство), то производство представлено взаимоотношением различных экономических субъектов.

Не всякий собственник фактора производства должен принимать непосредственное участие в производстве. Это привилегия собственников лишь *отчуждаемых* факторов производства — «земли» и «капитала». Способность же к труду передать невозможно. Поэтому тот, кто представляет только фактор «труд», должен всегда принимать *непосредственное* участие в произ-

водстве. Однако это не мешает ему иметь собственность на другие факторы производства (к примеру, приобрести акции).

\* \* \*

*Мера доходности каждого фактора в конкретных макро- и микроэкономических условиях — центральная проблема экономической теории.* Экономическая наука есть наука о доходности факторов производства. Это значит, что ее интересует доходность процесса производства как системы взаимодействия «труда», «земли» и «капитала».

Развитию производства присущи две прогрессивные тенденции — оно становится все менее материало- и трудоемким. Первая тенденция знаменует спасение природы, вторая — спасение человека. В противном случае возрастающие масштабы производства поглотили бы не только природу, но и человека. Между тем в современной экономике он выделяется из непосредственного процесса производства, становится над ним, рядом с ним, получая возможность развития того, что природой даровано только человеку, — интеллектуально-духовных способностей.

Различают два уровня производства — «индивидуальное» и «общественное».

**Индивидуальное производство** — это деятельность в масштабах основной производственной единицы (предприятия, фирмы). **Общественное производство** включает всю систему производственных связей между предприятиями, обрастающую дополнительным элементом — так называемой «производственной инфраструктурой», т. е. отраслями и предприятиями, самостоятельно продукты не производящими, но обеспечивающими их технологическое движение (транспорт, связь, складские помещения и т. д.).

## 1.2. ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Производству объективно присуще и такое свойство, как «разделение труда», — совокупность всех существующих в данный момент видов трудовой деятельности.

Обычно выделяют три уровня разделения труда: внутри

предприятия («единичный»), между предприятиями («частный»), а также в масштабах общества («общий» — разделение труда на промышленный и сельскохозяйственный, умственный и физический, квалифицированный и неквалифицированный, ручной и машинный).

На первый взгляд, разделение труда только разъединяет производителей, сужая сферу их производственной деятельности. Эту «разъединяющую» сторону разделения труда принято называть «специализацией труда».

Однако легко заметить, что то же *разъединяющее производителей разделение труда и объединяет их*. Ведь чем глубже специализация труда, тем сильнее взаимозависимость специализированных производителей. Эту «невидимую» сторону разделения труда называют «кооперацией труда».

\* \* \*

Таким образом, понятие «разделение труда» следует воспринимать во всей его полноте — не только как разделение, но и как объединение производителей в процессе производства (рис. 1.1):

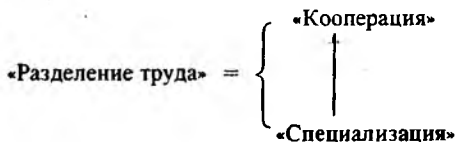


Рис. 1.1. Обобществление труда

Двойственное содержание разделения труда означает, что производству присущ закон «обобществления труда»: *чем глубже специализация труда, тем выше его кооперация*. Между этими двумя явлениями существует прямая зависимость.

Обобществление труда — *объективный закон производства*, ибо вытекает из *объективно присущего производству* разделения труда.

Углубление специализации труда не знает пределов. Различают три ступени специализации труда: «попредметное», «по-

детальное» и «пооперационное» (вершина разделения труда). Следовательно, беспредельно и обобществление труда.

\* \* \*

Те характеристики производства, которые мы рассмотрели, носят своего рода «вечный» характер. Сейчас же нам предстоит познакомиться с переменчивыми тенденциями процесса производства.

### 1.3. РЕСУРСЫ, ФАКТОРЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА

Если уподобить производство «черному ящику», то его анализ сводится к трем вопросам — что на его «входе», что «внутри» и что на «выходе» (рис. 1.2)? Иными словами, мы должны составить представление о ресурсах (это первый вопрос на схеме), факторах (второй вопрос) и результатах (третий вопрос) производства.



Рис. 1.2. Ресурсы, факторы и результаты производства

*Источники любого производства — это ресурсы, которыми располагает общество. Что же понимает экономическая теория под «ресурсами производства»?*

\* \* \*

**Ресурсы производства** — это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров и услуг.

В экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы:

- **Природные ресурсы** — потенциально пригодные для

применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают «неисчерпаемые» и «исчерпаемые» (а в последних — «возобновляемые» и «невозобновляемые»).

- **Материальные ресурсы** — все созданные человеком («рукотворные») средства производства, которые сами являются результатами производства.
- **Трудовые ресурсы** — население в трудоспособном возрасте, которое в «ресурсном» аспекте обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному.
- **Финансовые ресурсы** — денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

На различных этапах истории общества значимость отдельных видов ресурсов изменялась: в доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном — материальным, в постиндустриальном — интеллектуальным и информационным ресурсам.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название «базовых». Финансовые же ресурсы присоединяются к базовым на «экономической» ступени производства. Как и другие (например, информационные), они называются «производными».

\* \* \*

Наряду с понятием «ресурсы производства» экономическая теория оперирует понятием «факторы производства». В чем же их отличие?

Когда мы характеризовали ресурсы, то отметили, что это природные и социальные силы, которые могут быть вовлечены в производство. «Факторы производства» — экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченную в процесс производства часть ресурсов.

Факторы производства — это не потенциально, а реально производящие ресурсы. В отличие от разрозненно существующих ресурсов факторы производства находятся во **взаим-**

модействии, становятся таковыми только в рамках их взаимодействия. Поэтому и **производство** всегда есть взаимодействующее единство его факторов.

В экономической теории выделяют **три основных фактора производства**:

- «Земля», которая в широком смысле означает все используемые в производственном процессе естественные ресурсы.
- «Капитал» — так называют материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства.
- «Труд» — та часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства.

**Фактор «труд»** включает и *предпринимательскую деятельность* — уважаемую во всем мире деятельность, которая требует способности к организации производства, умения ориентироваться в рыночной конъюнктуре и бесстрашия, риска. Еще бы: предприниматель — это человек, который берет на себя обязательства по расходам, не имея никаких гарантий на доходы.

Считается, что предприниматель несет бремя эффективной организации названных выше трех факторов производства в единую производительную систему, что только он заинтересован в освоении новейшей технологии. Однако главной функцией предпринимателя следует признать организацию *доходного* производства: более заинтересованную в этом сторону, чем сам предприниматель, вряд ли можно отыскать.

В экономической науке на протяжении двух последних столетий шла дискуссия о роли каждого фактора в создании стоимости товара. Сегодня экономисты исходят из «теории трех факторов», согласно которой каждый фактор производства способен принести своему владельцу *доход*: «капитал» приносит «*процент*», «труд» — «*зарплату*», а «земля» — «*ренту*»:

---

РЕСУРСЫ	→	ФАКТОРЫ	→	ДОХОДЫ
«природные»	→	«земля»	→	«рента»
«материальные» «финансовые»	→	«капитал»	→	«процент»
«трудовые»	→	«труд»	→	«зарплата»



---

Доходность *всех* факторов производства означает, что все их собственники выступают *равноправными* партнерами. Более того, можно даже говорить о своеобразной *экономической справедливости*, ибо доходы каждого участника производства *соответствуют* вкладу принадлежащего ему фактора в создание совокупного дохода.

#### 1.4. ПРОИЗВОДСТВО И ВОСПРОИЗВОДСТВО

Различают два типа развития производства — «**экстенсивный**» и «**интенсивный**»: первый происходит за счет **количественного** прироста *уже используемых* средств производства; второй — за счет **качественного** обновления средств производства (в результате внедрения новой, более эффективной технологии). В реальности эти типы сочетаются, и потому правильнее говорить о *преимущественно* экстенсивном (или *преимущественно* интенсивном) развитии производства.

В системе производства предприятия испытывают воздействие двух противоположных тенденций: укрупнения («*концентрации*») и разукрупнения («*деконцентрации*»).

**Концентрация производства** — это сосредоточение средств производства и рабочей силы на крупных предприятиях. Она удешевляет производство и придает выпуску продукции массовый масштаб.

В то же время **деконцентрация производства** (прежде всего в сфере среднего и мелкого предпринимательства) обладает рядом объективных преимуществ: децентрализованные предприятия оперативнее реагируют на изменения в технологии производства, быстрее откликаются на рыночный спрос, могут экономить на значительных управленческих расходах, неизбежных для крупных корпораций (содержащих многочисленный менеджмент).

Свою жизнеспособность мелкие предприятия доказывают во всех странах. Так, в США из 18 млн частных фирм более 80% составляют небольшие предприятия; зато оставшиеся 20% предприятий, представляющих крупные фирмы, производят 90% продукции частного сектора. Таким образом, если судить по числу мелких предприятий, то картина будет в пользу мелких

фирм, а если по удельному весу в произведенной продукции, — то в пользу крупных.

Конечно, в разные периоды и для разных отраслей мера оптимальной концентрации производства неодинакова и подвижна. В экономической науке возникли даже две концепции — «теория большого бизнеса» и «теория мелкого бизнеса», спор за первенство между которыми идет с переменным успехом.

\* \* \*

Анализ концентрации и децентрации производства важен потому, что они составляют (соответственно) материальную основу двух вечно противоборствующих тенденций рыночной экономики — *монополизма* и *конкуренции*.

Концентрация производства порождает новую тенденцию — стремление предприятия к самообеспечению (посредством сосредоточения в его рамках всего цикла операций по изготовлению данного товара). Эта тенденция в экономической теории известна под названием «*вертикальной интеграции*».

Вертикальной интеграции отдали дань экономики всех стран мира. Наиболее известны два примера.

В 50-е годы прошлого века фирма «Зингер» производила все детали и узлы для своих знаменитых швейных машинок; более того, она построила деревообрабатывающие цеха, изготавливавшие деревянные тумбы для этих машинок, владела лесопильным производством, поставлявшим материалы для деревообрабатывающих цехов, и даже лесными делянками, снабжавшими лесопильни древесиной.

Другой известный пример — еще раньше (в 20-х годах) фирма «Форд моторз» (Детройт) представляла собой завод, на котором осуществлялся весь процесс производства автомобилей, начиная с переработки железной руды.

Для нас знакомство с подобным явлением особенно важно, потому что *сплошная вертикальная интеграция в форме одной гигантской государственной фабрики — принципиальная модель советского производства.*

\* \* \*

Сегодня в развитых рыночных странах преобладает противоположная тенденция — *вертикальная дезинтеграция: под-*

*разделения крупного предприятия сами становятся самостоятельными предприятиями.*

Главным следствием вертикальной дезинтеграции является то, что *внутрифирменные поставки* в этом случае сменяются *рыночными сделками*. Доказано, что отношения купли-продажи между независимыми фирмами более эффективны, чем внутрифирменные поставки.

Свертывание вертикальной интеграции означает возрастание роли рыночных факторов. Почему? Да потому, что при том же объеме производства возрастает абсолютное число «продавцов» и «покупателей», следовательно, увеличивается и пространство «экономики».

Вертикальная дезинтеграция существенно меняет состав потребителей, а с ним и характер движения продукции: теперь к «конечным» покупателям присоединяется армия «промежуточных», внося рыночную эффективность в те сферы, где ее не могло быть при вертикальной интеграции.

\* \* \*

Отказ от вертикальной интеграции породил в производстве явление, получившее название «*диверсификации*» (разнообразия). Так стало обозначаться *расширение номенклатуры производимой предприятием продукции*.

В условиях насыщения рынка предложением и обострения конкуренции диверсификация придает фирме дополнительную коммерческую устойчивость. Диверсификацию можно рассматривать как своеобразную компенсацию за вертикальную дезинтеграцию.

\* \* \*

Производству присущи кризисы. Их причины, природа и последствия — сложная и обширная проблема.

Что же такое кризис и каков механизм его возникновения?

**Кризис производства** — это *временное* падение объема производства в результате перепроизводства продукции, не соответствующей натуральным потребностям или платежеспособным возможностям общества.

Различают «общий», «промежуточный», «частный», «отрас-

левой» и «структурный» виды кризисов. Самый важный из них — общий кризис перепроизводства. Его еще называют «циклическим», поскольку он регулярно повторяется.

Циклический кризис означает последовательное движение производства по его фазам, причем конечная точка каждого последующего циклического кризиса «выше», чем начальная.

Кризис — это «вечная боль» и экономики, и экономической теории. Поиск средств, предотвращающих кризис и минимизирующих его негативные последствия, — одна из центральных проблем экономической науки.

В экономической науке выдвинуто множество концепций, объясняющих причины и природу кризисов производства. Применительно к «классическому» капитализму широко известна Марксова теория кризиса перепроизводства. Она усматривает причину кризисов в стихийности частнокапиталистической организации общественного производства. При таком подходе устранение кризисов связывают с заменой частнокапиталистической собственности общественной, социалистической. Марксова концепция кризиса изучается в рамках теоретической экономической науки — *политической экономии*.

В рамках прикладной экономической науки (*экономикс*) существует концепция, разработанная русским экономистом Николаем Дмитриевичем Кондратьевым (1892—1938). Она получила название «теории больших циклов» (иногда так именуют «циклы Кондратьева»). Содержание теории больших циклов сводится к следующему:

- Производство развивается в рамках больших циклов (50—60 лет).
- Каждый цикл состоит из двух фаз: «капиталоголодания» и «капиталонасыщения».
- Фаза «капиталоголодания» (25—30 лет) характеризуется инвестиционной активностью, сопровождающейся увеличением занятости и ростом ссудного процента.
- Фазе «капиталонасыщения» присуще появление избыточного капитала (не уходящего в инвестиции), в результате чего возникает хроническая безработица и снижается ссудный процент (в связи с отсутствием спроса на свободный капитал).
- В основе смены фаз больших циклов лежат длительные колебания товарных цен (повышение которых вызывает «капиталоголодание», а понижение — «капиталонасыщение»).

Теория больших циклов позволяет разрабатывать стратегические прогнозы развития макроэкономики.

\* \* \*

Производство всегда приобретает вид «воспроизводства», под которым понимают *непрерывно возобновляемый процесс производства*. Благодаря этому в той или иной мере воспроизводятся все отмеченные характеристики (тенденции) производства.

Воспроизводство придает производству циклический характер, вынуждая его совершать кругооборот «*воспроизводственных*» фаз (не путать с фазами кризиса): «производство» → «распределение» → «обмен» → «потребление». Каждая воспроизводственная фаза выполняет определенную функцию.

## 1.5. ПРОИЗВОДСТВО И ЭКОНОМИКА

Производство есть процесс **непосредственного** создания материальных и духовных ценностей. Его цель — удовлетворение *потребностей* индивида и общества. Поэтому само производство — это только *исходная*, тогда как потребление — *конечная* фаза воспроизводства.

Однако лишь Робинзон Крузо счастливо сочетал в одном лице и «производителя», и «потребителя». Обычно же производитель и потребитель разъединены и в пространстве, и во времени. В *условиях такой разъединенности с необходимостью возникают еще две особые промежуточные, связывающие производство и потребление фазы*: а) фаза *распределения* результатов производства и б) фаза *обмена* этими результатами. И хотя в обыденном сознании понятия «производство» и «экономика» часто отождествляются, изучающему экономическую теорию необходимо четко осознать, что экономика — *понятие более широкое, чем производство* (например, у того же Крузо было «производство», но не было «экономики» как сферы взаимодействия обособленных производителей); другими словами, всякая «экономика» — это всегда «производство», но не всякое «производство» есть «экономика».

\* \* \*

**Результаты производства** многообразны. Это ассортимент товаров и услуг, степень и качество удовлетворения индивидуальных, муниципальных (местных), региональных и общественных потребностей, рост доходов участников производства, размер государственного бюджета, баланс внешней торговли и т. д. Мы же ограничимся знакомством с понятиями, которыми экономическая наука обозначает основные результаты общественного производства.

Главным результатом совокупной производственной деятельности является создание «**общественного богатства**».

В современной экономической теории общественное богатство определяют как сумму всех материальных ценностей страны (земля, полезные ископаемые, средства производства, предметы потребления, денежный капитал). Темпы прироста общественного богатства характеризуют эффективность производственной деятельности и индивида, и общества.

Научно-техническая революция показала необходимость включения в состав общественного богатства также научных достижений, знаний, квалификации, образования, услуг, информации. Иными словами, сегодня признается, что элементом общественного богатства выступает всякий полезный результат человеческой деятельности. Это порождает непростые проблемы исчисления общественного богатства в ситуации постоянно обновления его вещественного, социального и информационного состава.

\* \* \*

Итак, общественное богатство — это то, чем располагает, что накопила страна за всю историю своего существования. Поэтому в конкретных экономических расчетах применяется категория «**совокупный общественный продукт**», обозначающая ту часть общественного богатства, которая создана во всех отраслях народного хозяйства в течение *года*. В этом случае появляется возможность судить о годовом приросте общественного богатства.

Как же конкретно подсчитать эту «годовую» часть общественного богатства? Здесь возможны два варианта:

1. *Подсчитать совокупный продукт как сумму продукции всех*

*предприятий.* Рассчитанный таким образом совокупный продукт получил название «валового общественного продукта». Однако он имеет существенный недостаток: искажает реальный объем совокупного продукта, завышает его стоимость, поскольку содержит повторный счет, — ведь каждое последующее предприятие использует продукт предыдущего и включает его стоимость в цену своего продукта. И чем более развито разделение труда между предприятиями, тем выше удельный вес повторного счета (например, в промышленной продукции повторный счет чаще, чем в сельском хозяйстве).

2. *Подсчитать сумму конечных, т. е. предназначенных для потребления, а не для дальнейшей переработки продуктов производства.*

Очищенный же от повторного счета совокупный продукт называется «конечным общественным продуктом». Конечный продукт более точно отражает результат производственной деятельности на всех уровнях экономики, показывая реальный объем производства и его динамику. Таким образом, совокупный продукт в зависимости от методики расчета может выступать в двух формах: как *конечный* и как *валовой*.

\* \* \*

Но и на этом не кончаются сложности расчета результатов производства. Ведь даже не изучавший экономическую теорию знает, что цены постоянно меняются. В каких же ценах измерять конечный продукт — в неизменных или рыночных? Конечный продукт, измеряемый в рыночных ценах, получил название «валового национального продукта» (ВНП). Это означает, что ВНП показывает рыночную цену всех потребленных населением товаров и услуг, инвестиций, а также налоги, входящие в рыночные цены. ВНП — общепринятый в международной статистике показатель для оценки результата годовой деятельности страны и его международного сопоставления.

## ЭКОНОМИКА: ДОМИНАНТНЫЕ СВОЙСТВА

- 2.1. Сущность экономической организации производства.
  - 2.2. Экономическое содержание собственности.
  - 2.3. «Абсолютная» и «относительная» ограниченность ресурсов.
  - 2.4. Кривая производственных возможностей.
- .....

Производство всегда реализует решения его участников о том, что и как производить. Однако эти решения ограничены конкретными возможностями, которыми располагает тот или иной производитель (индивид, группа, общество). В свою очередь подобные ограничения носят двойственный характер — «технологический» (отражая величину и состав факторов производства) и «экономический» (отражая степень доходности от реализации результатов производства).

Это разграничение технологических и экономических ограничений помогает понять тот объективный экономический механизм, который предопределяет поведение производителей в системе рыночного хозяйства.

### 2.1. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

«Экономическая» организация производства возникает только тогда, когда решение о том, что и как производить, исходит из «принципа экономической целесообразности».

В чем же смысл данного принципа?

Любое производство — это целенаправленная затрата ресурсов для получения определенных результатов.

В «неэкономическом» производстве между затратами и ре-



зультатом существует лишь **прямая технологическая зависимость** в том смысле, что из «ресурсов» получают «результаты».

*В «экономическом» же производстве между затратами и результатом возникает особая, регулирующая производство обратная зависимость, требующая обязательного соизмерения величины полученных результатов с величиной понесенных затрат.*

Это значит, что для «неэкономического» производства обычна ситуация, когда достижение результатов становится самоцелью, не зависящей от величины понесенных затрат.

В «экономическом» же производстве отношение «результат/затраты» выступает **объективным и главным критерием** целесообразности производственной деятельности.

Чем меньше «знаменатель», тем больше результативность затрат и тем эффективнее производство. **Экономически эффективным** считается производство, в котором максимум результата обеспечивается минимумом затрат.

*Сущность экономической организации производства состоит в том, что во всех отраслях и на всех уровнях оценка его эффективности исходит из отнесения величины результата к величине затрат (рис. 2.1):*

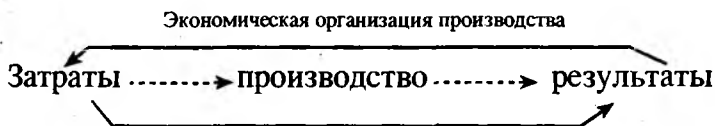


Рис. 2.1. Экономическая и неэкономическая организация производства

Понятно, что «экономическое» и «неэкономическое» производство качественно отличны: производство, регулируемое принципом экономической целесообразности, функционирует иначе и имеет иные законы, чем производство, не озабоченное минимизацией затрат при одновременной максимизации результатов.

Следует предостеречь и от упрощенного понимания «результата» как только некоторого количества изготовленного продукта. Дело в том, что сама по себе величина результата производ-

ства, даже соотнесенная с затратами, еще не характеризует *экономический* результат производства. Таковым он становится только при соотнесении его величины с величиной реальной потребности в нем. Например, можно так организовать производство, чтобы максимум паровозов производился из минимума железа, но паровозами уже не пользуются! Поэтому *под экономическим результатом производства имеют в виду эффективно произведенный продукт, соответствующий реальной потребности в нем*. Следовательно, всеобщая формула идеально эффективной экономики должна оптимально совместить «затраты», «результаты» и «потребности» общественного производства.

## 2.2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ

Производство, рассматриваемое вне исторических форм его организации, есть деятельность человека по преобразованию природы с целью удовлетворения своих потребностей. В этом смысле производство есть отношение между «человеком» и «природой». Однако в обществе производство может осуществляться лишь как «*общественное* производство», как взаимодействие (согласованное или вынужденное) производителей на основе общественного разделения труда.

«*Общественное производство*» — это уже качественно новая характеристика производства, выражающая его социальное состояние. А социальный подход отличается тем, что в его рамках производство имеет общественное происхождение и содержание, является необходимым результатом отношений между людьми. С этих позиций «общественное производство» предстает уже лишь одной из сфер общественно-производственных отношений, образующих предмет экономической науки. Вот почему в экономическом аспекте и «собственность» может означать лишь особую подсистему производственных общественных отношений.

«Собственность» означает подсистему производственных отношений, превращающую условия и результаты производства в объект принадлежности данному производителю.

\* \* \*

Собственность есть та экономическая форма, в пределах и посредством которой данный объект общественно-производственной деятельности монопольно принадлежит только данному участнику общественного производства. Принимая видимость отношения человека к вещи, собственность всегда есть отношение «собственника» к «несобственнику». *Социальность собственности в том, что присваиваемый объект имеет не только видимого собственника, но и невидимого несобственника.* Даже если собственником выступает «общество в целом» (как, например, по отношению к «общественным благам»), и в этом случае налицо исключительная принадлежность данного объекта обществу, но не образующим его группам, представляющим несобственников.

Итак, хотя на поверхности общественной жизни собственность выступает как отношение человека к вещи, она есть общественное отношение, отношение между людьми. Ведь по отношению к каждой вещи, находящейся в чьей-то собственности, всегда имеются две стороны — собственник и несобственник (рис. 2.2).

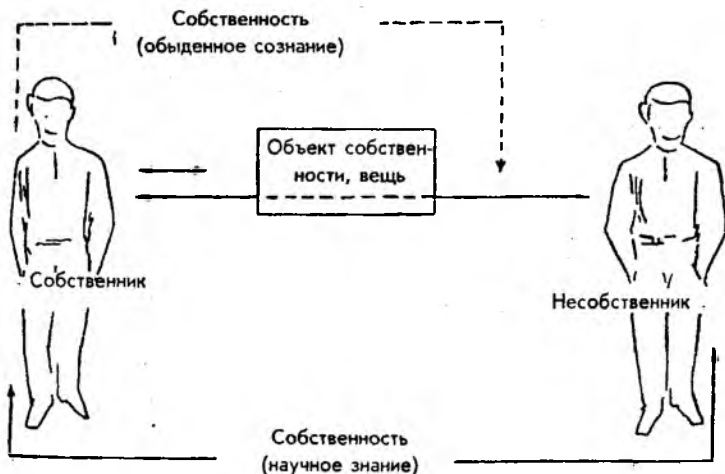


Рис. 2.2. Обыденное и научное определение собственности

В экономическом смысле понятие «участник общественного производства» отличается от понятия «непосредственный производитель»: первое шире второго. Иными словами, всякий непосредственный производитель является участником общественного производства, но не всякий участник — непосредственный производитель. При отождествлении же этих двух субъектов сфера отношений собственности неправомерно сужается, охватывая лишь непосредственных производителей. Однако рантье, например, вовсе не обязан быть непосредственным производителем, чтобы занять место реального собственника в рыночном обществе. Кроме того, всегда имеются группы лиц, не занятые в общественном производстве по объективным причинам, но тем не менее участвующие в отношениях собственности (личной и муниципальной) и присваивающие, пусть косвенно, результаты производства.

Отсюда мы можем сделать вывод: *отношения собственности охватывают все социальные группы*. Но поскольку разные группы играют в общественной жизни различную роль, то и отношения собственности имеют сложную субординированную структуру.

Под «участником производства», выступающим собственником, ошибочно понимать только отдельного индивида. В экономическом аспекте это понятие может подразумевать и отдельного индивида, и группу лиц (предприятие, кооператив, акционерное объединение), и общество в целом.

\* \* \*

Экономическая наука определила *общие признаки*, присущие собственности в любом обществе:

- Собственность — *общезкономическое явление*, присутствующее на всех исторических ступенях общественного развития.
- Собственность — *социальное отношение*. Она не только порождена обществом, но и может реально существовать лишь внутри общества (Робинзон, например, до появления Пятницы был лишь «производителем», но никак не «собственником»).
- Собственность представляет собой не просто общественное, а *общественно-производственное отношение*, так как складывается по поводу присвоения условий и результатов общественного производства.

- Собственность не просто социальное, не просто производственное — это *основное («системообразующее») производственное отношение*, поскольку именно собственность связывает в целое производственные отношения, превращая их из «совокупности» в «систему».
- Собственность есть *историческое отношение*, так как изменяется в соответствии с уровнем развития производительных сил на каждой исторической ступени развития.

\* \* \*

Как показала история, в качестве субъектов собственности (собственником) могут выступать «индивид», «группа», «общество» (при практически неограниченном числе объектов собственности, главные из которых — средства производства, рабочая сила, предметы потребления, природные ресурсы).

В самой системе субъектов отношений собственности центральное место занимает именно собственник средств производства, а не собственники рабочей силы или предметов потребления. Ведь собственник средств производства является и первичным собственником продукта, созданного на принадлежащих ему средствах производства.

Поскольку возможны только три субъекта собственности (индивид, группа, общество), то, казалось бы, очевидна неизбежность и *трех типов собственности* на средства производства: частный, групповой и общественный. На самом же деле возможны лишь два типа собственности на средства производства — *частный и общественный*, так как групповая на практике примыкает к частной собственности и развивается по соответствующим экономическим законам.

\* \* \*

Содержание собственности на средства производства определяется через ее **реализацию** — кто, что и каким образом присваивает. В этом аспекте выделяют три формы (и соответственно три уровня) присвоения: «пользование», «владение» и «распоряжение».

- *«Пользование»* — применение средств производства в интересах их собственника, но без участия пользователя (непос-

редственного производителя) в присвоении созданного *его же трудом* продукта (классический образец — раб, крепостной).

- «*Владение*» — частичное присвоение пользователем результата *своего* труда, созданного на *не* принадлежащих ему средствах производства (классический пример — арендатор).
- «*Распоряжение*» представляет собой контроль собственника средств производства за их использованием (например, директивная деятельность государственных экономических ведомств).

Эти три формы могут обособляться и потому закрепляться в качестве различных функций реализации собственности за разными экономическими субъектами, что и придает ей многообразие и сложность.

Тезис о решающей роли собственности на средства производства справедлив только при определенных исторических обстоятельствах. При неисторическом подходе, т. е. при абсолютизации этого тезиса, он действительно приобретает характер догмы. Несмотря на всю важность собственности на средства производства в организации экономической жизни общества, ее реальное значение изменяется, отражая качественные особенности различных исторических ступеней общественного производства.

\* \* \*

Если рассматривать развитие общественного производства в аспекте приоритетного соотношения образующих его факторов — вешного (средства производства) и личного (работника), то можно выделить **три ступени**: «доиндустриальную», «индустриальную» и «постиндустриальную»:

- *Доиндустриальная ступень* общественного производства (охватывающая в классическом виде первобытнообщинную, рабовладельческую и феодальную формации) характеризуется первенством личного фактора над вещественным. Первобытная техника, ручной труд рабов и ремесленное производство средневековья — это период технологического господства работника над средствами производства. В таких условиях собственность на средства производства не могла сама по себе стать тем общественным «двигателем», который бы обеспечил экономическое господство собственника средств производства. Решающим фактором доиндустриального про-

изводства являлся сам работник. Поэтому собственность на средства производства не превращалась здесь в экономическую детерминанту социальной организации — главной экономической ценностью был работник. В результате — при видимости наличия «частной» собственности на средства производства — она не имела того самоорганизующего экономического содержания, которое приобрела в индустриальном (капиталистическом) обществе. Вот почему доиндустриальное общество — это эпоха *внеэкономического* принуждения к труду, *насильственного* перераспределения результатов общественного производства.

- *В индустриальном обществе* машина господствует над человеком. Здесь уже работник подстраивается под машину, обслуживает ее. Логика «машинного саморазвития» есть закономерность технологии индустриального общества. В классическом виде индустриальное общество представлено капитализмом эпохи свободной конкуренции и монополистическим капитализмом. В этих условиях собственность на средства производства приобретает уже силу социального детерминанта. Только теперь собственник средств производства становится определяющим экономическим субъектом общественного производства. Приоритет вещного фактора над личным зафиксирован в знаменитом тезисе Карла Маркса о реальном подчинении труда капиталу, олицетворяющем экономическое первенство средств производства.
- *В постиндустриальном обществе*, материализующем достижения научно-технической революции, человек вновь господствует над средствами производства. На смену «машинной» технологии производства приходит «социальная», при которой эффективность общественного производства определяется не техническими данными машины, а личностными способностями работника, реализацией его творческого потенциала. В новых условиях неизбежно снижается и социальное значение собственности на средства производства. Вновь, как и в доиндустриальном обществе, — приоритет за работником. Разумеется, это «вновь» возрождается на качественно иной основе — средства производства технологически столь совершенны, что требуют не «физического», а «интеллектуального» участия человека в производстве. Теперь работник не включен в непосредственную технологию производства, а становится «над» ним, выводится из него.

Собственность на средства производства, которая в индуст-

риальном обществе была экономической формой включения работника в производство в качестве придатка вещественного фактора, на постиндустриальной стадии уже утрачивает силу социального детерминанта для ее субъекта. Возникает объективная потребность в реорганизации социальных отношений к средствам производства, сложившихся в индустриальный период. Формируются иные экономические основы заинтересованного участия человека в производстве, преследующего теперь не столько первичные материальные потребности (они удовлетворены!), сколько духовные. Разделенные и противопоставленные в индустриальном обществе «работник» и «собственник» соединяются в новом качественном статусе «ассоциированного работника-собственника» (на уровне и в пределах группового присвоения).

\* \* \*

Итак, можно сделать вывод об объективно обусловленном изменении роли собственности на средства производства в истории общества. Она не всегда являлась абсолютно детерминирующей основой экономической организации общества. Роль собственности на средства производства прямо зависит от роли самих средств производства в процессе производства. Наибольшую значимость они имеют в индустриальном обществе, поэтому и наибольшую значимость собственность на средства производства приобретает в его рамках.

*Историческая тенденция развития отношений собственности в современной экономике выражается в том, что классическое содержание собственности как отношения «собственник  $\longleftrightarrow$  несобственник» вытесняется более богатым, сложным и обобществленным «полный собственник  $\longleftrightarrow$  неполный (частичный) собственник».*

### 2.3. «АБСОЛЮТНАЯ» И «ОТНОСИТЕЛЬНАЯ» ОГРАНИЧЕННОСТЬ РЕСУРСОВ

Люди живут в мире ограниченных возможностей. Каждый из них ограничен в физических, интеллектуальных и временных возможностях. Ограничено и все общество, так как его



природные, материальные, трудовые и финансовые ресурсы имеют количественные и качественные пределы.

Экономическая теория различает «абсолютную» и «относительную» ограниченность ресурсов.

Начнем с абсолютной. В экономической науке абсолютная ограниченность ресурсов не сводится к их чисто количественной характеристике. Такая характеристика сама по себе была бы бессмысленной. Под абсолютной ограниченностью экономическая наука подразумевает недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей всех членов общества.

Но для удовлетворения каких-то избранных, определенных потребностей ресурсов достаточно. Это и есть «относительная» ограниченность ресурсов.

Итак, при попытке одновременного удовлетворения всех потребностей мы действительно наталкиваемся на абсолютную ограниченность ресурсов. Но если сузить круг потребностей, то ограниченность ресурсов становится относительной, ибо для ограниченного круга потребностей ресурсы относительно безграничны.

Схематически это положение экономической теории изображено на рис. 2.3:

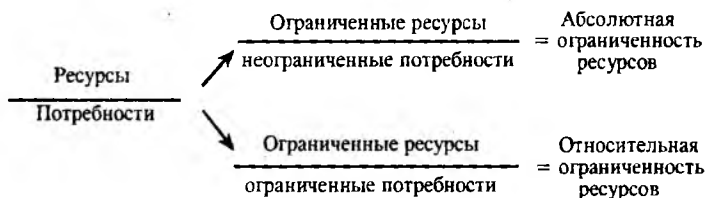


Рис. 2.3. Абсолютная и относительная ограниченность ресурсов

Действительно, «числитель» в обоих случаях неизменен: ресурсы всегда ограничены; однако будет эта ограниченность «абсолютной» или «относительной», зависит от «знаменателя»: ограниченные ресурсы, направляемые на удовлетворение неограниченных потребностей, означают абсолютную, непреодолимую ограниченность ресурсов. И напротив, те же самые ограничен-

ные ресурсы, направляемые на удовлетворение ограниченных потребностей, обнаруживают относительную ограниченность.

Абсолютная ограниченность ресурсов превращается в относительную благодаря выбору потребностей, подлежащих удовлетворению.

\* \* \*

Но выбор — всего лишь волевой акт. Необходима еще материальная сила, которая смогла бы реализовать, осуществить этот выбор. Такой материальной силой является особая сфера деятельности людей — «производство».

Только производство способно реализовать выбор. Если бы не было производства, реализующего выбор, то выбор оказался бы фикцией. Там, где нет производства, выбор невозможен. Как известно, на заре истории люди занимались простым присвоением даров природы (охота, рыболовство, сбор злаков). Человек здесь был только объектом природы и существовал за счет ее милости.

Возможность выбора (а с ней и относительная ограниченность ресурсов) пришла с появлением производства. Ведь производство — это самостоятельное создание человеком условий своей жизни, изготовление того, что самой природой не «предусматривалось» и не могло быть создано. Фактически все, чем мы пользуемся, и что нас окружает, — результат производства, ибо природа не создает телевизоры, автомобили или джинсы.

\* \* \*

Выбор без производства — фикция. Но и производство без права каждого его участника на выбор — еще не экономика. Экономика — это производство, реализующее свободный выбор каждого его участника.

Итак, выбор очередности удовлетворения потребностей — вот что превращает абсолютную ограниченность ресурсов в относительную. Производство же становится экономикой, когда оно подчинено реализации состоявшегося выбора.

## 2.4. КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Если бы ограниченность ресурсов была абсолютной, то выбор был бы невозможен. Если бы ограниченность ресурсов отсутствовала, то выбор был бы не нужен.

*Выбор становится необходимым в условиях относительной ограниченности ресурсов.*

Вот почему экономическая наука изучает использование *относительно ограниченных ресурсов*. Именно они и называются «экономическими ресурсами».

\* \* \*

Проблема выбора бесконечна. В самом деле, что значит «выбор»? Это значит, что мы не ограничены каким-то одним решением, а имеем некоторое их множество и нам следует сделать выбор.

Между чем идет выбор? Между экономическими (наилучшее соотношение результата и затрат) вариантами использования ресурсов. Ведь каждый ресурс может быть применен для удовлетворения различных потребностей. Разной может быть и технология его использования. Найти наилучший («оптимальный») вариант применения ресурсов из всех возможных — в этом смысл выбора как экономической проблемы. Экономическая наука и есть теория выбора оптимального экономического решения.

Что же считать оптимальным выбором? В самом общем виде мы уже знаем ответ: оптимальным будет тот вариант, который обеспечивает максимум результата при минимуме затрат (что бы ни выступало «результатом» и «затратой»).

Поскольку в экономике действуют только *три субъекта*: потребители (в рыночной экономике — «покупатели»), производители («продавцы») и общество («правительство»), то принято считать, что *для покупателей* оптимальный экономический результат — это рост количества и качества удовлетворенных потребностей, *для продавцов* — прирост прибыли, *для правительства* — степень удовлетворения общественных потребностей (охрана окружающей среды, поддержка нетрудоспособных, пособия безработным и малому бизнесу, экономический рост и т. д.).

Выбирая то или иное решение, каждый из названных эконо-

мических субъектов предварительно должен решить множество вопросов. Покупатель должен как-то ранжировать свои потребности, выделить первоочередные, соизмерить свои предполагаемые расходы с ожидаемыми доходами. Продавец решает не менее сложные вопросы: что именно произвести, в каком количестве и с каким качеством, какую применить технологию, рассчитать величину ожидаемой прибыли и ее соотношение с затратами. Есть о чем задуматься и правительству.

Зная, в чем сущность экономической организации производства, мы можем утверждать, что экономический выбор происходит только тогда, когда учитывается соотношение затрат и результатов. Именно исходя из этого соотношения экономический субъект осуществляет главный выбор — между текущим и будущим потреблением (расходами и сбережением).

\* \* \*

Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении: *какой вариант использования ограниченных ресурсов обеспечит максимум доходности?*

Экономической науке удалось разработать модель, представляющую выбор именно как *экономическую проблему*. Эта модель получила известность как «**график производственных возможностей**». Модель носит фундаментальный характер и лежит в основе всех других экономических моделей и выводов. Поэтому анализ экономики начинается со знакомства с этой моделью.

Построим график, ось ординат которого будет показывать различные возможные величины производства какого-либо товара *A* при данном, *ограниченном*, объеме производственных ресурсов (таковы точки  $a_1, a_2$  и т. д.); ось же абсцисс — возможные величины производства товара *B* из *того же* объема производственных ресурсов ( $b_1, b_2$  и т. д.) (рис. 2.4).

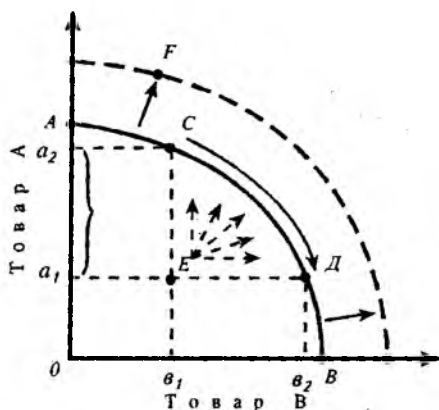


Рис. 2.4. Кривая производственных возможностей

К примеру, мы располагаем такими ресурсами, которые позволяют произвести как товар *A*, так и товар *B*. Поскольку величина производственных ресурсов в каждый момент ограничена, то ограниченными будут и максимальные результаты их применения (для товара *A* — точка *A*, для товара *B* — точка *B*). Если мы теперь соединим точки максимумов (*A* и *B*), то получим «кривую производственных возможностей». Само название показывает, что она обозначает *границы (объемы) максимального одновременного производства товаров A и B при полном использовании ограниченных производственных ресурсов*.

Действительно, каждая точка на этой кривой (см., например, точки *C* и *D*) показывает, какой объем товара *A* и какой объем товара *B* может быть *одновременно* произведен при выборе той или иной точки. Поскольку модель представляет полное использование ресурсов, прирост производства товара *A* может идти только за счет уменьшения производства товара *B* (и наоборот). Следовательно, *выбор оптимального решения ограничен числом вариантов, представленных совокупностью точек данной кривой* (при прочих равных условиях).

\* \* \*

Кривая производственных возможностей (см. рис. 2.4) позволяет выделить совокупность всех «точек» (решений), в пре-

делах которой следует искать оптимальный вариант. Какая именно точка на кривой производственных возможностей будет признана оптимальной, зависит от множества конкретных обстоятельств, однако в данном случае важно то, что определена область поиска оптимума.

Итак, каждая точка на кривой производственных возможностей есть жестко заданное количественное соотношение объемов производства товаров *A* и *B*. При этом чем больше будет произведено товара *A*, тем меньше будет произведено товара *B* (и наоборот).

\* \* \*

Это значит, что кривая производственных возможностей характеризует *отрицательную* зависимость между парными величинами максимальных результатов производства (при условии полного использования ограниченного объема производственных ресурсов).

Сравним еще раз точки *C* и *D*. Выбор той или иной точки показывает, чему решено отдать предпочтение — производству товара *A* или производству товара *B*. Ведь переход из точки *C* в точку *D* свидетельствует об увеличении производства товара *B* и уменьшении объема производства товара *A*. График производственных возможностей потому-то и показывает максимальное использование ресурсов, что увеличение производства товара *B* невозможно без уменьшения производства товара *A* (и наоборот). Иначе говоря, *полное использование ресурсов — это ситуация, когда рост одного результата может идти только за счет уменьшения другого результата*. А это превращает теряемую величину «другого результата» в своего рода неизбежную плату за прирост первого результата. Кривая производственных возможностей интересна тем, что она наглядно показывает эту обязательную плату в каждой точке. Такая плата, потеря получила в экономической теории название «*альтернативная цена (стоимость)*».

\* \* \*

Уяснение альтернативной цены позволяет понять *специфику самой формы* кривой производственных возможностей. Как видно из графика, она имеет выпуклый вид, загибаясь к краям.

Такая форма не случайна. Дело в том, что на практике отдельные элементы применяемых ограниченных ресурсов более эффективны при производстве товара *A*, другие — при производстве товара *B*. Это означает, что для увеличения производства товара *A* производитель вынужден применять те элементы ресурсов, которые были бы более эффективны при производстве товара *B*. Следовательно, для производства каждой дополнительной единицы товара *A* приходится расходовать все большее количество таких ресурсов, эффективность применения которых в данном случае постоянно уменьшается, поскольку из них могло бы быть произведено гораздо большее количество товара *B*. В результате альтернативная цена увеличивается в возрастающей пропорции.

Именно это и отражает форма кривой производственных возможностей. Присмотритесь: чем ближе к «краям» производственных возможностей, тем выше становится альтернативная цена, которая при приближении к максимуму производства становится непомерной. Таким образом, вместо максимума результата при минимуме затрат получается минимум результата при максимуме затрат. А это означает падение эффективности производства.

\* \* \*

Форма кривой производственных возможностей отражает один из фундаментальных законов экономики ограниченных ресурсов: *по мере максимизации производства определенного продукта эффективность использования ресурсов падает*.

Но это закон, действующий в пределах ограниченного времени, — экономический, социальный и технический прогресс выводит производство на новые возможности, и закон обретает новые временные рамки своего действия. «Дискретный» характер закона убывающей эффективности производства отражен в самом его названии, ибо он известен как «закон *относительно убывающей эффективности*».

Из формы кривой производственных возможностей следует,

что драма любого производителя, добивающегося полного использования производственных ресурсов, в том, что он обречен метаться в замкнутом круге выбора растущих альтернативных цен.

\* \* \*

Пространство рассматриваемого графика «заселено» еще множеством точек, часть из которых находится «внутри», а часть — «вне» кривой производственных возможностей.

Если мы возьмем точку, находящуюся *внутри* области производственных возможностей (например, точку *E*), то она также характеризует определенное количественное соотношение объемов производства товаров *A* и *B*. Но поскольку точка *E* не достигает кривой производственных возможностей, то она, согласно условиям графика, есть результат неполного, неэффективного использования имеющихся производственных ресурсов. Выбор данной точки означал бы ориентацию на заведомо неэффективное производство, на неполное использование имеющихся ресурсов. Поэтому ориентация на такую точку может быть только вынужденной в силу каких-либо экономических или внеэкономических обстоятельств (падение спроса, высокие налоги, переход к производству новой продукции и т. д.). Заметим, в этой точке есть возможность увеличить объем производства обоих товаров — и *A*, и *B*.

\* \* \*

В реальности экономика любой страны пребывает только *на подступах* к границе производственных возможностей. Тому есть две группы причин: субъективные и объективные.

К субъективным относятся стихийные, непредвиденные помехи, препятствующие полному использованию производственных ресурсов — природные (например, наводнения, засуха), социальные (политические конфликты), рыночные (неожиданное изменение спроса).

Объективная же причина состоит в том, что рыночная экономика предполагает наличие резерва производственных ресурсов. Без такого резерва она не может оперативно откликаться на изменение рыночной конъюнктуры. Другими словами, должен быть запас сырья, оборудования, финансов и труда (по-



следнее означает, что рыночной экономике присуща определенная степень безработицы).

\* \* \*

Обратимся теперь к точкам, лежащим *вне* границы производственных возможностей (например, точка *F*). Граница производственных возможностей называется так именно потому, что она показывает предел — максимум возможного объема производства при полном использовании данной величины производственных ресурсов и при данной технологии их использования. При таких условиях точка *F* недостижима, поскольку на графике она характеризует «сверхполное» использование ресурсов. Но из этого не следует, что точки вне кривой производственных возможностей должны быть лишены нашего внимания.

Дело в том, что производственные возможности общества постоянно растут благодаря техническому, экономическому и социальному прогрессу, а это *постоянно раздвигает границы производственных возможностей*. На практике рост производства достигается двумя способами: либо экстенсивно (за счет простого количественного прироста уже имеющихся производственных факторов), либо интенсивно (за счет внедрения новой технологии). В любом случае граница производственных возможностей раздвигается (перемещаясь на графике вправо).

Параллельное перемещение границы производственных возможностей есть следствие равномерного прироста *всех* ресурсов. В реальности же наращивание различных элементов производственных ресурсов происходит неравномерно, в связи с чем изменение кривой производственных возможностей приобретает асимметричный вид.

Таким образом, анализ точек вне кривой производственных возможностей есть условие прогнозирования прогрессивной динамики производства.

## РЫНОК: МОДЕЛЬ И РЕАЛЬНОСТЬ

- 3.1. О двух типах общественной связи
- 3.2. Рыночная экономика — закономерность истории
- 3.3. «Идеальная» модель рыночной экономики

.....

Фундаментальной проблемой экономики было и остается отыскание эффективного способа согласования действий участников общественного производства. Дело в том, что от выбора того или иного способа зависят в конечном счете суть и особенности функционирования различных социально-экономических систем. Проблема порождается тем, что диапазон этого выбора весьма ограничен. Фактически он сводится к давно сформулированной экономической наукой альтернативе: «план» или «рынок». Откуда же вытекает такая жесткая постановка вопроса?

### 3.1. О ДВУХ ТИПАХ ОБЩЕСТВЕННОЙ СВЯЗИ

*Труд человека, производящего товары, имеет двойственный характер. С одной стороны, это частный труд, ибо товарпроизводитель работает на свой страх и риск, занимаясь вроде бы сугубо индивидуальным делом. С другой стороны, этот частный труд должен непременно получить общественное признание. А это происходит лишь в процессе обмена товара на рынке.*

Отсюда и возникает фундаментальный вопрос экономической теории и практики: *каков тот общественный механизм, который может сочетать общественную эффективность (удовлетворение потребностей общества) с эффективностью индивидуальной (доходность индивидуального производства)?*

Эта задача может быть решена только двумя принципиально отличающимися способами:

- «*Административный*» способ предполагает руководство экономикой *из единого центра* страны. Поведение работника управляется посредством *прямых команд* из такого центра, который указывает производителю, что и в каких количествах производить, куда и по какой цене поставлять. Административноорганизованная система производства требует, чтобы экономический центр заранее определял все общественные потребности и учитывал все наличные ресурсы, составлял бы на этой основе директивный план развития экономики, доводил бы конкретные задания до каждого производителя и жестко контролировал их выполнение. Историческая практика показала, что создание такого (на первый взгляд) простого и рационально устроенного механизма сталкивается с неодолимыми трудностями. И тем не менее именно такой механизм долгие десятилетия функционировал в нашей стране (и других странах так называемого «социализма»).
- «*Рыночный*» способ основан на системе экономических стимулов и санкций, которые исходят не от некоего руководящего органа, а от самого потребителя. Именно потребитель «голосует» объемом и структурой своих денежных расходов «за» или «против» данного товара, тем самым признавая или отрицая общественную значимость заключенного в нем труда. Таким образом, средством общественной координации труда в этой системе выступает *рыночный механизм — купля-продажа в условиях конкуренции*.

\* \* \*

Рыночный тип общественного согласования действий производителей может показаться менее гуманным, чем первый. Ведь за свои ошибки производитель будет неотвратимо наказан экономически — понесет убытки, может даже разориться. Но если вспомнить о масштабах насилия, сопровождавшего создание административной системы, станет ясно: первый способ ничуть не гуманнее, а главное — неизмеримо уступает второму по экономической эффективности.

*Централизованная директивная экономика* доказала свою способность давать краткосрочные позитивные результаты толь-

ко в экстремальных условиях и то при наличии резервов экстенсивного роста, т. е. при возможности расширять производство за счет использования дополнительных материальных и трудовых ресурсов. Мобилизация этих ресурсов во всех административных системах ведется приказными методами с опорой на массовый энтузиазм, рожденный иллюзорными надеждами на скорое наступление «светлого будущего», и с помощью системы ГУЛАГа — как средства обеспечения «строек коммунизма» подневольной и бесплатной «рабсилой».

Экстенсивное развитие административной экономики позволяло какое-то время обеспечивать полную производственную занятость трудоспособного населения (это называлось — «всеобщность труда»), относительную стабильность потребительских цен и основанную на этом уверенность рядового человека в завтрашнем дне, при возрастающей макроэкономической неэффективности всего национального производства.

Однако сохранить даже такое положение в исторической перспективе было невозможно, поскольку административная экономика, с присущей ей жесткой регламентацией общественной жизни, неизбежно формирует в массах работников производственную апатию и экономическое иждивенчество. Как следствие — низкая эффективность производства, а значит, и дефицит всего и вся. Кроме того, административная экономика не способна решать задачи, связанные с эффективным использованием ресурсов, гибкой перестройкой производства, ускорением технического прогресса. Поэтому временные успехи неизбежно сменяются всесторонним кризисом. Он делает невозможным поддержание даже того крайне низкого (гарантируемого хозяином всей социалистической экономики — государством) уровня жизни, к которому привыкло большинство людей.

Ситуация в *рыночной экономике* выглядит совершенно иначе. Эта система базируется на принципе экономической целесообразности, т. е. на стремлении достичь максимального результата при минимальных затратах. К этому подталкивают условия конкуренции, стремление обойти соперника, предложив на рынке товар более высокого качества и по более низкой цене. В этом коренятся и мощные стимулы к обновлению производства и ликвидации дефицита. А общим результатом является ускоренное развитие производительных сил на основе научно-технического прогресса.

Рыночная экономика формирует и соответствующий ее сути тип личности — энергичной, инициативной, способной к творчеству и оправданному риску. Вместе с тем субъекты рыночных отношений далеко не идеальны. Им свойственны эгоизм,

предпочтение собственных интересов интересам общества и т. д. А потому цивилизованная рыночная экономика немислима без хорошо разработанных тонких инструментов социальной регуляции, правовых и общественных институтов, призванных смягчать, обуздывать крайности рыночных отношений.

Однако и в этом случае рыночная экономика не страдает от застоя. Развитие идет стихийно, но чрезвычайно бурно, иногда сопровождаемая резкими социальными сдвигами и периодическими кризисами репродукции разной силы и глубины. Эти социальные потрясения — оборотная сторона ускоренного развития производительных сил и качественных перемен в структуре производства. Они приводят к неизбежному банкротству неэффективных предприятий и даже целых отраслей, усиливая и без того значительное имущественное расслоение в обществе.

Таким образом, в рыночной системе высокая эффективность производства, насыщенность рынка товарами сочетаются с нарушением принципов равенства, социальной справедливости. Поэтому выбор в пользу общественной связи рыночного типа — это не выбор между наличием проблем и их отсутствием, а между различными «наборами» проблем. Отсюда понятен драматизм ситуации, в которой находится наша страна. Сделав выбор в пользу рынка, мы поставили перед собой задачу огромной сложности: преобразовать путем реформ административно-командную экономику советского типа в высокоэффективную современную систему хозяйства. Решение такой задачи не имеет прецедента в мировой истории, оно займет весьма длительное время, которое будет нелегким.

Как же возникло рыночное хозяйство и каковы его существенные черты с точки зрения экономической теории?

### 3.2. РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА — ЗАКОНОМЕРНОСТЬ ИСТОРИИ

Рыночная система формировалась на протяжении нескольких тысяч лет в результате постепенного разложения натурального хозяйства. В основе этого процесса находится развитие общественного разделения труда и экономическое обособление производителей в рамках частной формы собственности на средства производства. Этот процесс сделал необходимой и единственно возможной формой связи между экономическими субъектами *обмен* результатами хозяйственной деятельности.

**Непрерывный процесс общественного обмена продуктами индивидуального труда и есть рынок.**

\* \* \*

Поскольку рыночная экономика возникла не сразу, в экономической истории общества можно условно выделить три ступени развития: *производство, экономику и рынок.*

- **ПРОИЗВОДСТВО.** Такая характеристика первой ступени не случайна: экономика действительно была сведена к производству, исчерпывалась им. Это царство *«натурального хозяйства» — замкнутой социальной единицы, в которой производство непосредственно перерастает в потребление* (семейное, крестьянское, общинное, родовое, помещичье, домашнее хозяйство).

В натуральном хозяйстве экономические связи производителей ограничиваются процессом *непосредственного* производства. За пределами этого процесса между производителями не возникает никаких экономических отношений.

С течением времени натуральное хозяйство видоизменялось, так как увеличивалось число участников натурального хозяйствования («семья» — «род» — «община»). А по мере увеличения числа субъектов натурального хозяйствования возникала *система общественного разделения труда*, которая и обособляет, и объединяет производителей.

Это «разводило» производство и потребление, «вклинивая» между ними сначала «распределение», а затем и «перераспределение» (предобмен). В результате возникла «экономика» — единство сфер производственного и внепроизводственного взаимодействия производителей.

- **ЭКОНОМИКА.** Переход от производства к экономике знаменовал превращение перераспределения в обмен. *В экономической теории понятие «обмен» всегда обозначает эквивалентно-возмездный обмен продуктами труда между экономически обособленными производителями, связанными общественным разделением труда.*

Только такой обмен превращает продукты труда в «товары», а сам обмен — в «рынок». Но от этого рынка (как особой сферы «экономики») до возникновения «рыночной экономики» — еще длинный путь, потому что в рамках второй («экономической») ступени рынок продолжает подчиняться производству. Это был

все еще «рынок продавца», диктующего свои цены покупателю (потребителю).

- **РЫНОК** означает качественный скачок в экономической истории человечества, поскольку «рынок покупателя», в котором производитель утрачивает диктаторский статус. Если мы осознаем всю значимость перехода приоритета от производителя к потребителю (т. е. от продавца к покупателю), то нам станет ясна и необходимость характеристики новой ступени экономической истории общества только как «*рыночной*» экономики. Ожидаящий покупателя производитель (продавец) — это еще не рынок. Таковым он становится только с появлением *свободного, имеющего возможность выбора своей потребительской выгоды покупателя*. Диалог взамен монолога — вот что такое «рыночная экономика».

### 3.3. «ИДЕАЛЬНАЯ» МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рыночная экономика доказала, что ей нет альтернативы при решении *главных экономических задач*.

- **Рынок обеспечивает непосредственную взаимосвязь производства и потребления.** Эту функцию он осуществляет через установление соответствия объема предложения объема платежеспособного спроса.
- **Рынок гарантирует общественную оценку результатов труда** обособленных производителей. Механизм такой оценки прост, эффективен и объективен. Он заключается в одном: состоялась купля-продажа или нет. Стремление как можно выгоднее продать (купить) заставляет производителей (продавцов) и потребителей (покупателей) постоянно поддерживать «рыночную форму».
- **Рынок создает условия для высокой эффективности производства.** Этому способствует всеобщность конкуренции, которая безжалостно «отделяет» отстающих производителей от преуспевающих. Побеждает тот, кто лучше угадал изменения потребительского спроса, быстрее применил новые технологии и оборудование, снизил издержки производства. Все это и есть предпосылки высокой эффективности.

\* \* \*

*Изучение рыночной системы логично начинать с ее упрощенной абстрактной, короче, — «идеальной» модели. Такая модель получила в экономической науке название «совершенная конкуренция». Реальность «свободного рынка» (или, другими словами, «совершенной конкуренции») предполагает наличие совокупности обязательных условий:*

- 1. Занятие предпринимательской деятельностью должно быть доступно для любого желающего. Каждый человек должен иметь право стать предпринимателем в той или иной форме. Разумеется, это вовсе не означает, что рыночное общество — это общество, состоящее из одних предпринимателей. Важнее осознать другое — принципиальную возможность для любого желающего купить акции, приобрести недвижимость, открыть свой счет в банке, начать дело, т. е. самостоятельно создать собственные, независимые от государства доходные источники своего существования. Понимаемая в таком широком смысле свобода предпринимательской деятельности требует полной самостоятельности и независимости экономических субъектов.*
- 2. Одновременно предпринимательская свобода предполагает и всю полноту ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности. В идеальной рыночной модели действует так называемое «жесткое бюджетное ограничение», которое выражается в том, что каждый экономический субъект оперирует ресурсами, принадлежащими ему самому, либо заемными средствами, подлежащими возврату в определенный срок с уплатой процента, а также получает выгоду (или несет убытки) в связи с реализацией произведенных товаров и услуг на свободном рынке.*
- 3. Абсолютная мобильность, подвижность всех видов ресурсов (материальных, финансовых, трудовых). Никто и ничто не должно сдерживать перелив ресурсов из менее эффективных сфер производства в более эффективные. Перелив ресурсов в свободной рыночной экономике происходит благодаря таким экономическим институтам, как банки, биржи, оптовые предприятия и т. д. Они-то и служат механизмами эффективного перераспределения ресурсов, инструментами наиболее выгодного помещения капиталов и сбережений населения. Мобильность ресурсов в свою очередь работает как мощный катализатор структурных изменений в рыночном хозяйстве, обновления производства, самоорганизации рыночного обмена.*
- 4. Особым условием функционирования свободного рынка высту-*



пает свободное ценообразование. Свободные цены — это своего рода «сердце» рыночной системы. Они передают информацию о колебаниях конъюнктуры, стимулируют применение наиболее экономичных методов и технологий производства, распределяют и перераспределяют доходы.

5. Важно также обеспечить отсутствие любых видов монополизма и полную свободу конкуренции. На рынке каждого вида товара действует ничем не ограниченное число производителей-продавцов, равно как и покупателей. Отсутствие монополизма препятствует влиянию производителей на рыночные цены и тем самым искажению условий свободной конкуренции.
6. Каждый участник рыночных отношений должен обладать всей полнотой информации о предложении и спросе, ценах, нормах прибыли, положении на рынках труда и капиталов. Это позволит ему сделать наилучший выбор при вложении капиталов и других средств, а также приобретении товаров на наиболее выгодных условиях.
7. Наряду с перечисленными условиями большое значение имеет устойчивость финансовой и денежной системы страны, ее открытость внешнему рынку, стабильность внутриполитической ситуации в стране.

\* \* \*

Конечно, в чистом виде эффективный рынок, основанный на системе «совершенной конкуренции», в котором отсутствуют монополия, инфляция, перепроизводство, безработица, есть лишь теоретическая модель. Однако ценность такой теоретической модели «чистого рынка» в том, что она объясняет нам сущность реальных экономических процессов, обнаруживает принципиальные отличия рыночной экономики от экономики административного типа.

**РАЗДЕЛ II**

**Система  
микроэкономики**

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ РАВНОВЕСИЕ (ЛОГИКА РЫНОЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ПОКУПАТЕЛЯ)

- 4.1. Рациональное поведение потребителя. Полезность.
- 4.2. «Эффект дохода» и «эффект замещения».
- 4.3. Кривые безразличия: анализ потребительских предпочтений.
- 4.4. Возможности потребителя: бюджетная линия и ее свойства.
- 4.5. Цель покупателя — «потребительское равновесие».



Формирование объема, структуры и очередности покупок (т. е. *рыночного спроса*) зависит от решения каждого покупателя. Иметь те или иные товары людей побуждают личные потребности в них, но реальность покупки зависит от размера денежных доходов. Каким же образом люди ухитряются эффективно и экономно распределять свои всегда ограниченные доходы между множеством товаров и услуг?

### 4.1. РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ. ПОЛЕЗНОСТЬ

Рациональный покупатель поступает так, чтобы при минимальных расходах приобрести максимально удовлетворяющие его потребности, товары и услуги. Именно на такого покупателя и ориентирована рыночная экономика. Но рыночная экономика ориентирована и на производителя, стремящегося увели-

чить свою прибыль, для чего ему необходимо произвести такой товар, который будет востребован потребителем.

И каждый раз, когда происходит купля-продажа товара, это означает, что осуществились цели основных участников (субъектов) рынка: покупатель приобрел необходимый ему товар, а продавец возместил свои затраты, да еще получил прибыль.

До начала рыночных реформ в нашей стране была «командно-административная экономика», которая подчинялась только приказам чиновников, определявших, что, когда и сколько производить. А покупателям часто хотелось других товаров, да и продавцы не хотели производить по приказу, не получая от своих усилий никакой прибыли, которую у них отбирали те же чиновники. И тогда чиновники стали навязывать потребителям ненужные товары, продавая плохие товары в нагрузку к хорошим. Но поскольку плохих товаров становилось все больше, а хороших — все меньше, то очень скоро покупатели лишились возможности выбора, необходимые им товары стали «дефицитом» и их приходилось добывать или в огромных, утомительных и многочасовых очередях, или у спекулянтов. В конце концов большинство людей стали вынуждены покупать не то, в чем нуждались, а то, что «дают» по распределению, что удастся достать на «черном рынке» или что можно застать в магазинах.

Проблему дефицита (недостатка) качественной продукции государство надеялось решить введением талонно-карточной системы, определяя, сколько в месяц можно каждому человеку потратить, например, сливочного масла, мяса, мыла, стирального порошка. Для этого чиновники изобрели разделение граждан по «категориям важности» (например: «ветераны войны», «ветераны труда», «инвалиды», «многодетные матери», «победители социалистического соревнования» и т.д.). Но товаров все равно не хватало.

Из-за отсутствия товаров самыми главными людьми стали торговые работники, которые могли достать «дефицит». Возникла торговая мафия, которая наживалась на спекулятивной перепродаже дефицитных товаров на «черном рынке» и была заинтересована, чтобы дефицит существовал как можно дольше, — тогда сохранялась бы их власть и возможность получения подпольных доходов от спекуляции.

Сегодня, когда в свободной продаже есть практически все, российские покупатели наконец получили ту же свободу выбора

при покупке товаров, что и во всех цивилизованных странах мира. И сами собой исчезли «черный рынок», спекуляция, власть торговой мафии. Так что «советские торговцы» боялись прихода настоящей рыночной торговли.

И все-таки сегодня часто говорят, что раньше пусть было и мало товаров, и большинство из них были плохие, зато они были дешевыми и каждый мог их купить. Да, сегодня многие товары очень дороги. Но ведь это неизбежно, когда экономика, которая долго была больна и находилась в кризисе, перестраивается на рыночных началах.

Другая причина дороговизны как раз в том и состоит, что многие десятилетия товары были искусственно дешевыми (а в экономике это значит только одно — цены, устанавливаемые чиновниками, не окупали затрат на их производство), и потому они сегодня стали многократно дороже, так как настало время возмещения этой искусственной дешевизны: в экономике приходится платить за все, в том числе и за мнимую дешевизну.

И еще одно показывает опыт административной экономики: экономика подобна «коромыслу», на одном конце которого висит «ведро с товарами», а на другом — «ведро с деньгами». Если перевесит «ведро с деньгами» и оно станет легкодоступным, то высоко поднимется «ведро с товарами», и наоборот. Следовательно, чтобы товары стали легкодоступными, для этого деньги должны стать труднодоступными; если легко будет получать деньги, трудно будет найти товары. В рыночной экономике, в отличие от административной, выдачи незаработанных денег не бывает, — здесь деньги можно только заработать упорным, квалифицированным, качественным трудом. И хотя при переходе к рынку возникает множество дополнительных трудностей и несправедливостей, надо всегда помнить, что решить и личные, и общественные проблемы экономики можно только эффективным трудом, — это обязательное условие становления рыночной экономики в нашей стране.

\* \* \*

Изучая поведение массового покупателя, экономисты исходят из предположения, что потребители ведут себя на рынке рационально, обдуманно — не совершают глупых или ненужных им покупок, сравнивают и оценивают разные варианты траты своих доходов, собирают информацию о приглянув-

шихся товарах. И не думайте, что быть «рациональным покупателем» — значит быть скупым, не одалживать друзьям и приобретать только полезные для здоровья продукты.

«Рациональным» экономисты считают такое поведение покупателя, когда структура и очередность его покупок отражают структуру и степень важности его личных потребностей, а выбранный им набор товаров способен обеспечить максимальное удовлетворение потребностей при данном (экономисты говорят — «фиксированном») размере денежного дохода.

Предлагаемые на рынке товары и услуги обладают очень важным для потребителя свойством — способностью удовлетворять его потребности. Это свойство в экономической теории обозначается термином «*полезность*». Конечно, для каждого потребителя степень полезности различных товаров неодинакова и определяется его субъективными предпочтениями. Одни и те же товары приносят разную степень удовлетворения потребителям (например, кофе обладает высокой степенью полезности для кофемана, хотя вреден для гипертоника).

В экономической теории для анализа поведения потребителя используются две категории — «общая» и «предельная» полезность:

- *Общая полезность* — полезность, получаемая от всего объема потребляемого блага. Она возрастает по мере приобретения его дополнительных единиц.
- *Предельная полезность* — полезность, приносимая каждой дополнительной единицей приобретаемого блага. По мере насыщения потребности предельная полезность уменьшается.

#### 4.2. «ЭФФЕКТ ДОХОДА» И «ЭФФЕКТ ЗАМЕЩЕНИЯ»

Поведение потребителя на рынке объясняется экономистами с помощью понятий «эффект дохода» и «эффект замещения».

- «*Эффект дохода*» выражается в положительном (или отрицательном) изменении реального дохода потребителя вследствие изменения цен на товары и услуги. Если цена товара снижается, то покупательная способность

прежнего дохода потребителя увеличивается. Другими словами, более низкая цена позволит потребителю приобрести большее количество данного товара при том же уровне денежного дохода.

Проилюстрируем это на примере. Пусть доход потребителя составляет 200 рублей. Тогда он может приобрести 20 кг картофеля по цене 10 рублей за килограмм. Если же цена картофеля снизится до 5 рублей, потребитель сможет купить 40 кг картофеля. Или же, оставив потребление картофеля на прежнем уровне, приобрести на «высвобожденные» деньги другие товары. Таким образом, снижение цены товара делает потребителя реально богаче, позволяя ему расширить объем покупок при той же величине денежного дохода.

- «Эффект замещения» состоит в том, что снижение цены на данный товар относительно удорожает другие товары. В этой ситуации покупатели будут стремиться заменить подешевевшим благом другие, относительно дорогие товары и услуги.

Например, снизившаяся цена картофеля при неизменности цен на другие товары будет более привлекательна для покупателей, и они увеличат потребление картофеля, заменяя им другие продукты (скажем, крупы и макаронные изделия), добиваясь тем самым экономической выгоды от активной реализации «эффекта замещения».

\* \* \*

«Эффект дохода» и «эффект замещения» вызывают расширение объемов купли и потребления продаваемых товаров и услуг при снижении цен. Это позволяет стимулировать рыночное поведение потребителей как покупателей.

### 4.3. КРИВЫЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ: АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Потребительский выбор оптимального набора товаров осуществляется в соответствии с желаниями покупателей как потребителей (определяемыми их вкусами и предпочтениями) и

возможностями потребителей как покупателей (определяемыми размерами их доходов). Инструментами анализа оптимального сочетания между безграничными потребительскими желаниями и ограниченными финансовыми возможностями потребителя-покупателя выступают *кривые безразличия* и *бюджетная линия*.

Предположим, что потребитель покупает два товара —  $X$  и  $Y$ . Очевидно, что имеются такие количественные сочетания этих товаров, которые приносят потребителю одинаковую степень удовлетворения его потребностей в товарах  $X$  и  $Y$ . Другими словами, потребителю безразлично, какое выбрать сочетание этих двух товаров.

Равнополезные комбинации различных товаров экономистами обозначаются как «*безразличные*» — не в том смысле, что к ним потребитель равнодушен, а в том, что они ему одинаково полезны и только потому одинаково предпочтительны.

Как же могут быть «безразличны» (т. е. равнополезны) разные количественные комбинации товаров  $X$  и  $Y$ ?

Дело в том, что в «безразличных» наборах уменьшение количества одного товара ( $X$ ) компенсируется большим количеством альтернативного товара ( $Y$ ).

Условные «безразличные» комбинации товаров, имеющие для потребителя одинаковую общую полезность, представлены в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Товарный набор	Товар $X$	Товар $Y$
A	2	12
B	4	6
C	6	4
D	8	2

Перенесем данные таблицы на график, откладывая по горизонтальной оси данные количества товара  $X$ , а по вертикальной оси — количества товара  $Y$ . Соединив полученные точки плавной линией, мы получим так называемую «*кривую безразличия*» (рис. 4.1), демонстрирующую все возможные комбинации товаров, приносящих потребителю одинаковое удовлетворение.



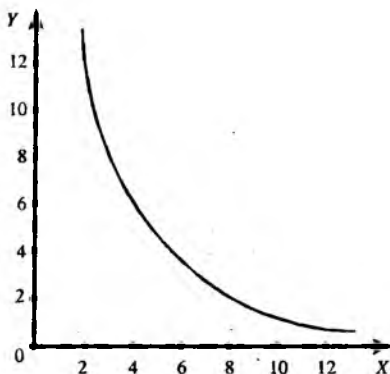


Рис. 4.1. Кривая безразличия

Кривая безразличия может быть проведена через любую точку в «графическом пространстве» товаров  $X$  и  $Y$ . Заполнив графическую плоскость кривыми безразличия, мы получим «карту кривых безразличия потребителя» (рис. 4.2).

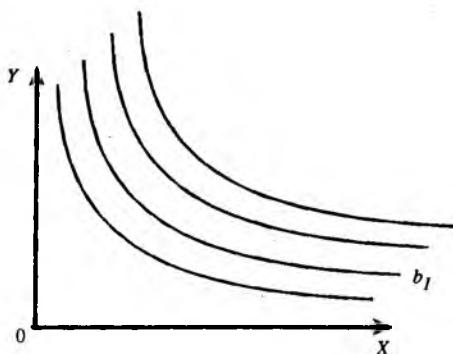


Рис. 4.2. Карта кривых безразличия

Очевидно, каждая кривая соответствует различной величине общей полезности. Кривые, расположенные выше первоначальной кривой, обозначенной на графике  $b_1$ , демонстрируют гораздо большую полезность наборов товаров для потребителя. Каждая кривая, расположенная ниже, соответствует меньшей общей полезности товарного набора, для данного потребителя.

#### 4.4. ВОЗМОЖНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ: БЮДЖЕТНАЯ ЛИНИЯ И ЕЕ СВОЙСТВА

Рассмотренная выше карта безразличия отражает систему потребительских предпочтений. Потребитель стремится приобрести товарный набор, принадлежащий наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия и потому обладающий относительно большей полезностью. Но «покупательные» возможности потребителя ограничены, поэтому не всякий товарный набор ему доступен. Для анализа возможностей потребителя в экономической теории используется *бюджетная линия*.

Понять смысл бюджетной линии поможет простой пример. Допустим, потребитель имеет фиксированный доход в размере 72 рублей, который он расходует на покупку двух товаров —  $X$  и  $Y$ . Цены на эти товары не изменяются, при этом цена товара  $X$  составляет 9 рублей, а цена товара  $Y$  — 6 рублей. Потребитель может израсходовать весь свой доход на покупку товара  $X$  и приобретет 8 единиц этого товара ( $72 : 9 = 8$ ) или же на покупку максимального количества товара  $Y$ , приобретя 12 единиц ( $72 : 6 = 12$ ). Если эти данные перенести на график (рис. 4.3), соединив полученные точки прямой линией, то получится линия потребительского бюджета, характеризующая различные комбинации (наборы) товаров  $X$  и  $Y$ , которые могут быть приобретены потребителем при фиксированном уровне денежного дохода в определенном количественном соотношении (например, 2 единицы  $X$  и 9 единиц  $Y$  или 6 единиц  $X$  и 3 единицы  $Y$ ).

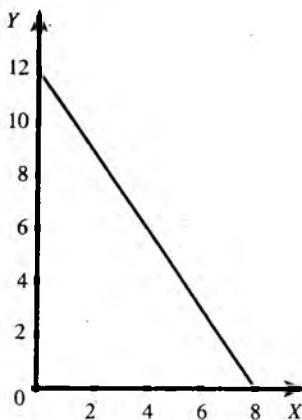


Рис. 4.3. Бюджетная линия

\* \* \*

Бюджетная линия имеет два свойства:

- Поскольку денежные доходы потребителей могут изменяться, то и графическое положение бюджетной линии не остается постоянным.

Предположим, доход потребителя сократился в 2 раза и составляет 36 рублей. Понятно, что в таких условиях (и при неизменных ценах) потребитель сможет приобрести меньшее количество товаров  $X$  и  $Y$  (4 единицы товара  $X$  или 6 единиц товара  $Y$ ). На графике (рис. 4.4) бюджетная линия  $ab$  примет положение  $a_1b_1$ . Рост денежного дохода, предположим, до 90 рублей позволит потребителю увеличить количество покупаемых товаров. Теперь он сможет купить 10 единиц товара  $X$  или 15 единиц товара  $Y$ . Бюджетная линия сместится вправо и примет положение  $a_2b_2$ .

- Изменение цен на товары и услуги также влияет на положение бюджетной линии.

Если цены на оба товара возрастут, бюджетная линия переместится вниз и влево (линия  $a_1b_1$  на рис. 4.4). Снижение цен равнозначно увеличению дохода, поэтому бюджетная линия примет положение  $a_2b_2$ .

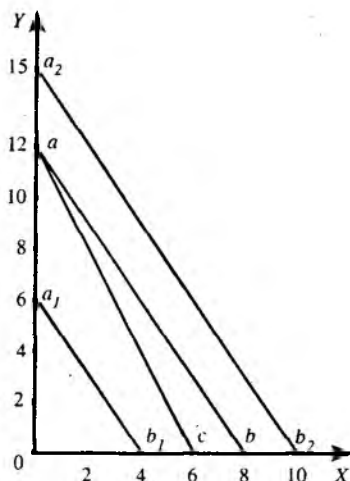


Рис. 4.4. Положение бюджетной линии при изменении уровня дохода и цен

Следует обратить внимание и на то, что цены на товары могут меняться по отношению друг к другу.

Так, если цена товара  $X$  повысится, а цена товара  $Y$  останется прежней, потребитель сможет купить товар  $X$  в меньшем количестве, а потребление товара  $Y$  сохранится на том же уровне. В этом случае бюджетная линия  $ab$  примет асимметричное положение  $ac$ , как показано на рис. 4.4.

#### 4.5. ЦЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЯ — ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Для того чтобы определить равновесное положение потребителя на рынке, необходимо совместить карту кривых безразличия и бюджетную линию. Возможность совмещения этих графиков определяется однородностью их построения. Бюджетная линия обязательно коснется одной из кривых безразличия. Точка касания и будет демонстрировать ситуацию «равновесного состояния» потребителя (при котором его бюджетные возможности будут реализованы наилучшим потребителем образом).

На рис. 4.5 потребительское равновесие достигается в точке  $d$ , потому что бюджетная линия соприкасается с кривой безразличия, наиболее высокой «по полезности» из всех достижимых. В этой ситуации потребитель в состоянии купить 4 единицы товара  $X$  и 6 единиц товара  $Y$ , израсходовав полностью имеющиеся денежные средства. В точке потребительского равновесия совпадают возможности потребителя с его желанием максимизировать полезность при ограниченной величине дохода.

Обратите внимание на точки  $a$ ,  $c$ . Сочетания товаров, представленные этими точками, также доступны потребителю, однако при его доходе принесут

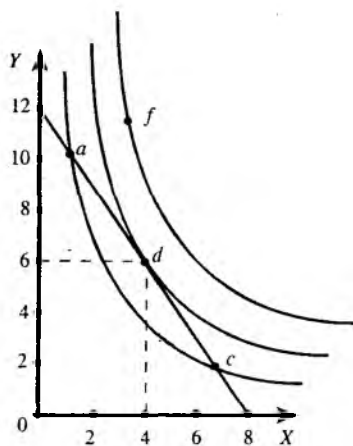


Рис. 4.5. Потребительское равновесие

ему меньшее удовлетворение потребностей, так как расположены на более низкой «по полезности» кривой безразличия. Точка *f*, лежащая на кривой безразличия, наиболее удаленной от осей координат, предпочтительнее для потребителя, поскольку отражает более высокую степень полезности набора товаров по сравнению с точкой *d*. Но при данном уровне бюджета и цен на товары потребитель не может ее достичь.

\* \* \*

*Потребитель руководствуется «потребительскими предпочтениями», но при этом не может выйти за пределы «бюджетной прямой». Это-то и усложняет поведение «потребителя-покупателя»: как потребитель он учитывает свои склонности и потребности, но как покупатель — ограничен толщиной своего кошелька (дохода). Поскольку рынок обращен прежде всего к покупателю, то рыночное поведение потребителя, ставшего покупателем, определяется законом спроса.*

## СПРОС В МЕХАНИЗМЕ РЫНКА

- 5.1. Закон спроса.
- 5.2. «Парадоксы» закона спроса.
- 5.3. Инфляция и спрос.
- 5.4. Дополнительные затраты.
- 5.5. Временное пространство закона спроса.
- 5.6. Ценовая эластичность спроса.
- 5.7. «Величина» спроса и «сам» спрос.

.....

Рыночная экономика — это бесконечное взаимодействие спроса и предложения. Разработка простой модели такого взаимодействия составила эпоху в истории экономической науки. И хотя с той поры минуло более двух столетий, именно с нее начинается теоретическое знакомство с современной рыночной экономикой: дело в том, что посредством этой модели описываются практически все экономические процессы.

Действительно, любому акту купли-продажи предшествуют два феномена — «спрос» и «предложение», величины которых определяют объем сделок и уровень цен на рынке. А поскольку рыночная экономика есть динамика цен и объема сделок, то добиваться их желаемого изменения можно, регулируя величину спроса (влияя на доходы потребителей) и величину предложения (влияя на прибыль производителей). Это справедливо и для макро-, и для микроэкономики.

Этим объясняется то внимание, которое теория рынка уделяет анализу спроса и предложения. Такой анализ важен и тем, что выступает связующим звеном между макро- и микроуровнями экономики.

В экономической науке нет, пожалуй, более детально разработанного вопроса, чем взаимодействие спроса и предложения.

\* \* \*

Предметом анализа в данной лекции является «классический рынок», на котором представлен один товар, взаимодействует множество конкурирующих покупателей и продавцов, а государственное вмешательство сведено к минимуму. При всей абстрактности модели классического рынка она образует исходную основу современной теории рынка.

### 5.1. ЗАКОН СПРОСА

«Спрос» — магическое для экономики слово, ибо в нем могут скрываться опасность и радость, эффективность и катастрофа.

Неудовлетворенный спрос может стимулировать рост производства, а может спровоцировать и рост цен; уменьшение спроса может вызвать структурные изменения в экономике, а может — кризис перепроизводства. Спрос — поистине «душа» экономики. Он вечно загадочен и непредсказуем, ибо отражает не только объективные потребности, но и субъективные устремления, не только рациональные решения, но и эмоциональные поступки. Тем удивительнее достижения экономистов в анализе спроса.

\* \* \*

**Спрос** — это платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. Иными словами, спросом является не всякая потребность в данном товаре, а только такая, которая обеспечена наличием платежных средств (деньгами) у покупателя. Таким образом, в экономической теории строго различают «потребность» и «спрос».

Между этими понятиями складывается непростое количественное соотношение. Как правило, спрос меньше потребности, поскольку любая цена ограничивает количество потребителей числом покупателей. В этом, кстати, великая созидательная сила цены, ибо при ее отсутствии на прилавках не осталось бы ни

одного товара! Можно спорить о плюсах и минусах ценообразования, но если бы цены вдруг исчезли, это повлекло бы экономическую катастрофу.

В экстремальных же экономических ситуациях спрос может превышать потребность, поскольку отражает влияние других факторов (инфляция, паника, соображения престижа и т. д.).

Итак, спрос — это объем *возможной* купли товара в зависимости от установившейся цены на него.

Для понимания современной экономической теории очень важно осознать, что спрос — это лишь *потенциальная* купля, а вот состоится она или нет, это зависит уже от множества факторов. Для динамики рыночной системы статус спроса как только *возможной* купли благодетелен, так как заставляет суесться бизнесменов, вынуждает их к доходному маневрированию объемами производства, а коммерсантов — объемами предложения. Специальная наука («маркетинг») озабочена одним — как все-таки помочь «спросу» превратиться в реальную «куплю».

\* \* \*

Из определения спроса — как *ценоопределяемого* объема возможной купли — следует, что *каждой цене товара соответствует определенная величина спроса*.

Это позволяет охарактеризовать данное устойчивое соответствие как «закон спроса»: *между уровнем цены (P) и величиной спроса на него (Q<sub>d</sub>) существует отрицательная зависимость* (математически эта зависимость представлена выражением  $Q_d = f(-P)$ , — разумеется, при прочих равных условиях).

На житейском языке закон спроса может быть определен так: чем ниже цены — тем больше величина спроса, а чем выше цены — тем меньше величина спроса.

\* \* \*

Закон спроса имеет общепринятое в экономической теории графическое изображение (рис. 5.1).



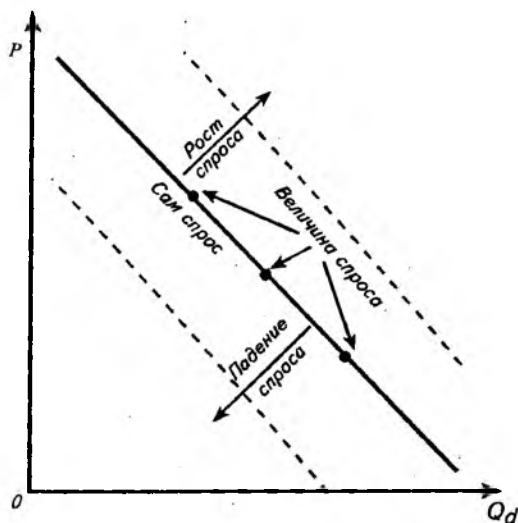


Рис 5.1. Кривая спроса

\* \* \*

Почему же снижение цены товара увеличивает спрос на него?

- Самое очевидное заключается в том, что удешевление товара делает его доступным для тех категорий покупателей, которым он раньше был не по карману. А рост числа покупателей означает рост величины спроса на данный товар.
- Сложнее объяснить поведение прежних покупателей данного товара, которые увеличивают объем его купли именно при снижении цены.

Проще всего предположить, что часть покупателей приобрела данный товар в меньшем размере, чем испытывала в нем потребность, и вот теперь благодаря снижению цены доводит размер спроса до реальной потребности.

Приведенные выше два объяснения справедливы, но выходят за рамки закона спроса, поскольку раскрывают связь динамики цены то с числом покупателей, то с величиной потребности, т. е. не соответствует требованию «прочих равных усло-

вий». Поэтому экономисты предложили объяснение в виде трех «эффектов», возникающих при снижении цены на товар.

- «*Эффект роста выгоды*». Любая покупка имеет объективным пределом равенство расходов на приобретение товара и полезности от него. Снижение цены уменьшает расходы при прежней полезности товара, т. е. изменяет соотношение расходов на товар и полезности от него к большей выгоде покупателя. Поэтому, сохраняя прежние объемы расходов (а это при снижении цены увеличивает величину спроса на товар), покупатель получает больше выгоды (полезности), чем раньше.
- «*Эффект дохода*». Сниженная цена позволяет на прежнюю сумму расходов на данный товар приобрести его в большем размере. Это равнозначно увеличению денежного дохода покупателя, но *только по отношению к данному товару*, только при покупке данного товара. Поэтому чем больше покупатель покупает подешевевшего товара, тем больше он *самостоятельными действиями* реализует эту открывшуюся возможность увеличения своего дохода. Иными словами, каждый участник рыночной экономики стремится увеличить свой доход: снижение цены на данный товар позволяет ему реализовать эту заветную цель, — *но только покупкой этого подешевевшего товара!*
- «*Эффект замещения*». Подешевевший товар относительно удорожает другие товары, хотя их собственные цены могут и не измениться. Поэтому, замещая «другие» товары подешевевшим, покупатель обеспечивает себе *дополнительный эффект дохода*.

Таким образом, снижение (или повышение) цены на отдельный товар вызывает многочисленные экономические последствия.

\* \* \*

Закон спроса — **ВЕЛИЧАЙШИЙ ЗАКОН РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**, ибо он придает поведению *покупателей* и про-

давцов **ОБЪЕКТИВНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЛОГИКУ**, а это позволяет прогнозировать их реакцию на изменение цены.

Закон спроса важен и тем, что показывает достижение экономикой данной страны высокого уровня развития — ведь спрос может «благодарно» увеличиваться при снижении цены или «возмущенно» уменьшаться при росте цены, *только если отсутствует дефицит*; там же, где дефицит, мнение покупателя не важно, все диктует производитель; а ведь подлинный рынок — это *равновесие спроса и предложения*.

## 5.2. ПАРАДОКСЫ ЗАКОНА СПРОСА

Но действительно ли обратная зависимость величины спроса от уровня цены имеет характер закона? Разве не встречаются противоречащие этому факты? Конечно, встречаются, но главный парадокс состоит в том, что их объяснение также укладывается в рамки закона спроса, а это значит, что отрицательная зависимость величины спроса от динамики цены действительно является объективным *экономическим законом*.

- Объясним ситуацию, когда повышение цены сопровождается ростом величины спроса. Оказывается, что она лишь внешне противоречит закону спроса. Дело в том, что повышение цены показывает *наметившуюся тенденцию* изменения цены на данный товар в обозримый период. Между тем сознание потребителей уже продлило эту тенденцию ожиданием еще большего роста цены. И покупателю нетрудно сообразить, что большие затраты сегодня, даже по возросшей цене, обернутся очевидной выгодой *завтра* — экономией на непокупке по еще большей цене.

Следовательно, причиной повышенных закупок является не сам по себе рост цены (с чего бы он вдруг стимулировал рост объема покупок?), а ожидание, предположение, что раз наметилась такая тенденция, то следует ожидать еще большего роста цены на данный товар. Потратить больше сегодня, чтобы многократно сэкономить завтра, — вот смысл первого парадокса, и он полностью укладывается в механизм действия закона спроса.

Таким образом, рост величины закупок при росте цены на

данный товар отражает ожидание покупателем еще большего роста цены. Понятно, что здесь покупатель *рискует*, ибо его ожидания могут и не оправдаться, но *продавцу выгодно поддерживать эти опасения* путем распространения слухов, намеков и т. п.

Отсюда следует важный вывод: на динамику величины спроса влияет не только реальное движение цены, но и *ожидаемое* покупателем, т. е. не только реальная, но и *ожидаемая цена*. А это значит, что *социально-психологическое умонастроение становится экономическим фактором*. Более того, величина прироста спроса при росте цены количественно характеризует степень «инфляционной» паники в обществе.

- Если нас чему-то научил предыдущий случай, то теперь нетрудно понять, почему снижение цены может вызвать не увеличение спроса, как того, казалось бы, требует закон спроса, а напротив, — стимулировать его падение.

Вновь обозначился вектор движения цены, но на этот раз — вниз, и глупо покупать сегодня то, что завтра — *может быть!* — будет стоить еще дешевле. Следует обратить внимание на предостережение в словах «может быть», поскольку никто не знает, как на самом деле поведут себя цены. Но массовый покупатель действует инстинктивно, т. е. в соответствии с сиюминутной тенденцией. Стало быть, в движение величины спроса вновь вмешивается фактор *ожидаемой цены*; укладывается ли такое поведение потребителя в логику закона спроса? Конечно, чем ниже цены, тем выше величины спроса, — но завтра, коль скоро обозначилась тенденция к снижению цены.

- Третий парадокс — устойчивый, «нереагирующий» спрос на традиционно дорогие товары. Уж тут, казалось бы, закон спроса ни при чем. На самом же деле перед нами разновидность первого случая.

Эти дорогие товары именно потому и покупаются, что они *устойчиво дорогие*, и выгода, которую получает покупатель, состоит в надежде на беспронгрышное помещение *денежных сбережений* (например, покупка золота, драгоценностей, мехов, земли, домов, квартир, картин, изделий прикладного искусства, раритетов). И поскольку они устойчиво дорогие, т. е. цена этих товаров имеет тенденцию к возрастанию, то здесь все та

же надежда — выгадать на их *завтрашних* ценах. И такое поведение соответствует логике закона спроса.

### 5.3. ИНФЛЯЦИЯ И СПРОС

**Инфляция** — это обесценение денег, падение покупательной способности денежной единицы.

Если — в силу ряда причин — на неизменившееся количество товаров приходится, например, вдвое больше, чем прежде, денежных знаков, то понятно, что теперь на *единицу товара* приходятся *две денежные единицы*. А это значит, что теперь каждая денежная единица обладает «половинной» (по сравнению с прежней) покупательной способностью. В итоге за единицу товара приходится платить две денежные единицы, что покупателем воспринимается как удвоение цены. На самом же деле происходит удвоение покупательских расходов (если доходы не изменились), но *сама же реальная цена товара не изменилась*, ибо теперь две денежные единицы по покупательной способности значат столько же, сколько ранее одна.

\* \* \*

Понимание того, что инфляция означает только рост номинальной денежной цены товара, объясняет нам кажущееся нарушение закона спроса, когда спрос остается неизменным при инфляционном росте цен. В самом деле, вроде бы произошел рост цены товара, а величина спроса не отреагировала на это понижением. Так ведь произошел *лжерост*, так что спрос не отреагировал на него не вопреки, а в соответствии с законом спроса: неизменившемуся уровню цены соответствует неизменившаяся величина спроса. Последняя, конечно, отражает и изменение величины доходов, но *в рамках рассматриваемой зависимости между ценой и величиной спроса инфляция не влияет на механизм действия закона спроса*.

Тем не менее на практике возникает ряд сложных проблем, знание которых может объяснить специфику действия закона спроса в данной ситуации.

- Инфляция — как падение покупательной способности денеж-

ной единицы — влечет рост *всех* денежных цен товаров. Но рыночная экономика и сама по себе, независимо от инфляции, предполагает постоянное движение цен под воздействием множества факторов (от «чисто» производственных до моды). В этой ситуации и возникает проблема: как отличить, является ли рост цены на данный товар «инфляционным» или тем «рыночным» ростом цены, который должен вызвать изменение величины спроса? Переплетение этих двух видов роста цены — «инфляционного» и «рыночного» — осложняет действие закона спроса. К тому же они часто действуют в противоположных направлениях — инфляция вынуждает к повышению денежной цены товара, а технический прогресс и рыночная конъюнктура — к ее снижению.

- Не менее сложная проблема возникает и перед покупателем (и предметов потребления, и средств производства, и ценных бумаг, и капитала). Его выигрыш зависит от правильной оценки соотношения между выгодой и затратами на приобретение товара. Но именно это соотношение и искажается инфляцией. Учет ее масштабов и темпов — обязательное условие для любого покупателя (и тем более для инвестора), если он не хочет обнаружить, что понесенные затраты многократно превысили ожидаемую выгоду.
- Наконец, дело окончательно запутывается тем, что, с одной стороны, инфляция действительно охватывает всю экономику и тем «провоцирует» рост цен на *все* товары. Но, с другой (и в этом источник проблем, порождаемых инфляцией), — тот же инфляционный рост цен происходит *неравномерно*, так как на разные товары цены растут неодинаковыми темпами. То же свойственно и инфляционному росту *денежных* доходов потребителей, поскольку у разных групп потребителей он также происходит неравномерно.

Таким образом, следует различать зависимость величины спроса от *рыночного* движения цен (закон спроса) и влияние на динамику величины спроса *инфляционного* роста цен. Этого добиваются, в частности, пересчетом инфляционных цен в «прежние», делая расчеты по так называемым «неизменным», базовым ценам.

#### 5.4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Теперь нам предстоит осознать, что *денежная цена товара не является единственным фактором, влияющим на изменение величины спроса*. И это потому, что *денежная цена товара не отражает все затраты покупателя на данный товар*. Этого не видно на графике кривой спроса, но ощутимо отражается на кошельке каждого покупателя.

Возьмем классический пример — бутылочное и пакетированное молоко. При различной цене на них начинает работать новый фактор: учет покупателем *дополнительных затрат* (возня с бутылками) и *дополнительных выгод* (частичная экономия за счет их возврата). Будет ли тогда разница в денежной цене единственным ориентиром для покупателя? Или во внимание будет принята вся совокупность затрат?хлопоты со сдачей бутылок могут превысить выгоду от дешевизны бутылочного молока. Если судить только по соотношению *денежных цен*, то покупатель более дорогого пакетного молока поступает вроде бы нелогично, но если учесть *всю совокупность затрат*, то вполне разумно.

Таким образом, величина спроса формируется с учетом всей совокупности затрат, а не только денежных.

\* \* \*

Следовательно, денежная цена товара — лишь *видимая* часть всех затрат, но покупателю хорошо видна и «невидимая» их часть. Поэтому структура полной цены выступает особым фактором величины спроса: чем больше дополнительные затраты на данный товар, тем меньше — при прочих равных условиях — величина спроса. Бизнесмен должен учитывать величину совокупных затрат как определяющего фактора поведения потребителей и стремиться к минимизации дополнительных затрат, вынося на продажу максимально готовую к потреблению продукцию. Более того, сведение к минимуму дополнительных затрат позволяет даже повысить *продажную* цену товара, ибо потребитель учтет предоставляемую продавцом выгоду: пусть *денежная* цена товара и повысилась, но благодаря этому уменьшились и дополнительные затраты (а значит, сни-

зились и совокупные затраты покупателя на приобретение товара и использованием им).

Мы в очередной раз убеждаемся в правоте закона спроса и даже можем уточнить его формулировку: закон спроса характеризует отрицательную зависимость величины спроса от уровня *полной* (включающей и дополнительные затраты) цены. И хотя на графике мы будем по-прежнему оперировать денежной ценой, учет дополнительных затрат помешает нам обвинять потребителей в «неэкономическом» поведении в ситуациях, подобных рассмотренной. Рост дополнительных затрат — даже при неизменной денежной цене — может снизить величину спроса, к наивному удивлению продавца (игнорировавшему, видимо, в студенческие годы курс экономической теории).

### 5.5. ВРЕМЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО ЗАКОНА СПРОСА

Ответная реакция величины спроса на изменение цены является «временным процессом». Это значит, что *между изменением цены и масштабом реакции на него величины спроса существует прямая зависимость во времени: чем продолжительнее временной период, тем сильнее изменяется величина спроса под влиянием новой цены*. При этом временной период адаптации величины спроса к изменившейся цене отражает *убежденность* покупателей в степени необратимости новой цены (чем выше эта убежденность, тем меньше времени требуется на реакцию потребителя).

Но ответ покупателя на повышение цены ограничен единственно доступным ему средством — уменьшением величины спроса. И хотя минимальные альтернативы у потребителя имеются (самому шить, сделать ремонт квартиры и т. д.), все же в подавляющем большинстве случаев он зависит от производителей. А производителям требуется *время*, чтобы придумать более дешевые товары-заменители («субституты»), произвести их в массовом объеме и привлечь покупателей. И чем выше скачок цены, тем больше времени требует цепочка «возросшая цена — ажиотаж дополнительного производства — создание дешевых субститутов — уменьшение величины спроса».

Так что, отреагировав на рост цены ответным снижением величины спроса, потребители остаются во власти производи-



телей, ожидая помощи от конкурирующих фирм в виде производства товаров-субститутов. Только в последнем случае возможно уменьшение величины спроса, адекватное росту цены.

\* \* \*

Учет времени в действии закона спроса помогает понять, почему на начальном этапе рост цены может не снижать величину спроса: потребителю просто некуда деться. Но, если взять максимально продолжительный временной интервал, то мы убедимся в том, что *подорожание любого товара рано или поздно будет отомщено в соответствии с законом спроса* — уменьшением величины спроса (или, что еще хуже для производителя, — падением самого спроса!).

## 5.6. ЦЕНОВАЯ ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА

Изменение величины спроса под влиянием динамики цены обладает еще одним удивительным эффектом, получившим название «*ценовой эластичности спроса*». Речь идет о мере *ответной реакции* величины спроса на изменение цены.

Если *небольшое* изменение цены вызывает *значительное* изменение величины спроса, то такой спрос получил название «*эластичного спроса*».

Если даже очень *большое* изменение цены лишь *ненамного* изменяет величину спроса, то такой спрос называют «*неэластичным спросом*».

Для экономической теории важность уяснения понятия «эластичность» состоит в том, что эта категория позволяет перейти от зыбкой качественной характеристики спроса к строгой *количественной*.

*Эластичность измеряется отношением процентного изменения величины спроса к процентной величине изменения цены.* Результат такого отношения получил название «*коэффициента ценовой эластичности спроса*» ( $K_{\text{ц. эл. спроса}}$ ):

$$K_{\text{ц. эл. спроса}} = \frac{\text{изменение величины спроса (в \%)} }{\text{изменение цены (в \%)} } = \frac{\Delta Q_i(\%)}{\Delta p(\%)}$$

Если коэффициент эластичности больше единицы, то спрос считается *эластичным*, а если меньше, то *неэластичным* (при коэффициенте, равном единице, говорят о *единичной эластичности* спроса).

Графическое изображение единичного, эластичного и неэластичного спроса представлено на рис 5.2, где:

- нисходящая (под  $45^\circ$ ) прямая *a* представляет *единичный* спрос;
- все прямые (в том числе и прямая *b*), расположенные выше прямой единичного спроса, представляют разные состояния *эластичного* спроса;
- все прямые (в том числе и прямая *c*), расположенные ниже прямой единичного спроса, представляют разные состояния *неэластичного* спроса.

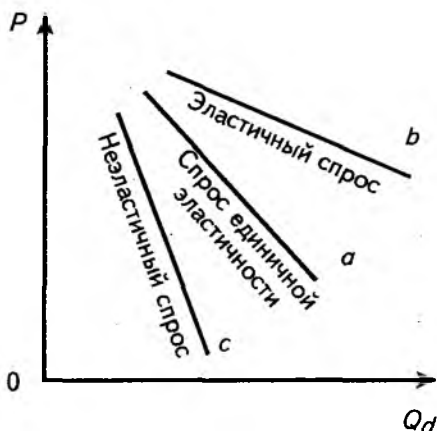


Рис. 5.2. Ценовая эластичность спроса

Если величина спроса жестко ограничена в своем маневрировании объемом предложения, то возникает *неэластичность спроса*, которая всегда оборачивается выгодой для продавца. Ведь даже при некотором уменьшении величины спроса продавец все равно выигрывает от роста цены, будучи обеспеченным гарантированным спросом, в силу ограниченности предложения.

Как правило, *неэластичный спрос* наблюдается на продукцию аграрного сектора. Поэтому цены на нее, как и на другие жизненно важные товары (хлеб, соль, спички), всегда находятся под контролем государства.

В других отраслях экономики для получения гарантированного экономического выигрыша может использоваться такой прием, как «перевод» эластичного спроса в неэластичный (обычно путем ограничения объема производства). У этой манипуляции есть, однако, объективный предел, перейдя который, неэластичный спрос сползает в унизительное положение «нужды», а с ней исчезает не только «неэластичность» спроса, но и сам спрос как начало рынка.

Независимо от того, знает производитель экономическую теорию или нет, он инстинктивно чувствует, что ограничение объема производства (предложения) гарантирует ему стабильный спрос при высокой цене. Поэтому он всегда является потенциальным сторонником неэластичного спроса, возникающего в силу искусственного ограничения предложения (как следствия искусственного ограничения объема производства). Наша торговая мафия, например, десятилетиями использовала такой *искусственный* дефицит как *единственный* источник своих доходов. Но это не рыночный метод получения доходов, поэтому жившая за счет искусственного дефицита отечественная мафия — *антирыночная* сила. Она не приемлет рыночную экономику, ибо в свободном рынке товарный дефицит отсутствует.

\* \* \*

На коэффициент эластичности влияют главным образом три фактора:

- величина предельно возможных затрат покупателя на данный товар,
- качество, количество и цена товаров-заменителей (субститутов),
- число конкурирующих продавцов данного товара.

Мы можем сделать некоторые *практические выводы* из характеристик ценовой эластичности спроса.

При неэластичном спросе продавец не склонен снижать цены, так как потери от этого снижения вряд ли будут компен-

сированы ростом величины спроса. Поэтому *неэластичный спрос выступает фактором потенциального роста цен*. Высокоэластичный же спрос означает крайнюю чувствительность величины спроса к минимальному изменению цены. Это означает, что *эластичный спрос выступает фактором потенциального снижения цен*.

В каком же соотношении находятся эластичность и неэластичность спроса? Практика показывает, что величина спроса всегда реагирует на изменение цены. А если к тому же учесть конкурентную организацию рыночного производства, фактор времени, взаимосвязь между ценами на все товары и фиксированность дохода потребителей, то закон спроса можно выразить так: *в диапазоне возможных цен спрос бывает только эластичным* (мы говорим о диапазоне «возможных» цен потому, что «невозможные» цены, убивающие спрос, разрушают и саму рыночную экономику).

Экономический прогресс состоит, в частности, и в росте числа тех товаров, спрос на которые характеризуется высокой эластичностью. И чем выше доля высокоэластичных товаров в структуре совокупного продукта, тем свободнее поведение и рациональнее выбор покупателя.

## 5.7. ВЕЛИЧИНА СПРОСА И САМ СПРОС

Закон спроса — такая модель экономики, в которой цена определяет величину спроса, т.е. существует только эта зависимость, а все остальное принимается за стабильное.

Следовательно, перед нами однозначная связь — ценоуправляемая величина спроса. Поэтому изменение «спросовой» экономики может выражаться только движением по точкам кривой спроса, отражающим изменение величины спроса как ответную реакцию на изменение цены.

Однако спрос испытывает влияние не только цены, но и других, *неценовых* факторов. В этом случае происходит изменение уже не величины спроса, а самого спроса (см. рис 5.1).

В самом деле, предположим, что в кофе в очередной раз обнаружили чудодейственные свойства. Величина спроса немед-

ленно возрастет, хотя цена кофе не уменьшилась. Тогда на графике при одной и той же цене появятся две точки величины спроса — «старая» (до открытия целебных свойств) и «новая». Для новой величины спроса также можно построить соответствующую кривую спроса (ибо закон спроса действует при любой ситуации). В результате мы видим, что произошло нарушение установившейся зависимости величины спроса от данного уровня цены, — прежней цене теперь соответствует «новая», возросшая величина спроса. *На графике при изменении самого спроса перемещается уже вся линия спроса* (при росте — вправо вверх, при падении — влево вниз)(рис. 5.1).

\* \* \*

Чем дальше отстоят друг от друга «старая» и «новая» кривые самого спроса, тем большие изменения произошли в «спросовом» поведении покупателей.

Главными факторами изменения *самого спроса* являются:

- изменение предпочтений потребителей (мода, здоровье, и т. д.);
- число покупателей (их увеличение приводит к росту самого спроса, а уменьшение — к падению);
- изменение величины доходов покупателей.

\* \* \*

Мы познакомились с великим экономическим законом — законом спроса, мера действия которого объективно свидетельствует о *мере становления* рыночной экономики. Ведь этот закон может функционировать только при свободном маневрировании спроса, — в противном случае вновь возникает унылый диктат производителя.

Закон спроса — *великий регулятор* рыночной экономики: отрицательная зависимость величины спроса от уровня цены умеряет алчность продавца. Вот почему закон спроса следует считать и самым *могучим защитником* покупателя в рыночной экономике.

Мы подвергли закон спроса серьезным испытаниям, и он с честью вышел из них. Разумеется, мы рассматривали закон спроса в «чистом виде», т. е. предполагая стабильными «про-

чие условия». Но как раз в реальной рыночной экономике этой стабильности и нет. Вот почему этот анализ есть лишь *начало* характеристики рыночной экономики. И все-таки следует воздать должное экономистам, сумевшим открыть закон спроса в кажущемся хаосе рыночных процессов.

А теперь нам предстоит покинуть сферу спроса, оставив потребителей с их заботами, и перейти в сферу предложения, где придется убедиться, что и у производителей забот не меньше, чем у потребителей.

## ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА (ЛОГИКА РЫНОЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ КАК ПРОДАВЦА)

- 6.1. Понятийный аппарат.
- 6.2. Постановка проблемы.
- 6.3. Общая характеристика «издержек производства».
- 6.4. Два вида издержек производства.
- 6.5. Первая ступень анализа: «валовые издержки».
- 6.6. Вторая ступень анализа: «средние издержки».
- 6.7. Производственная функция.

.....

В *производстве* затраты имеют *натуральное* выражение и потому измеряются *натуральными* показателями (например: «тонна», «гектар», «тонно-километр» и т.д.).

В *экономике же* те же самые затраты выступают уже как «издержки производства», представляя все *денежные* расходы производителя на создание и реализацию продукта, и потому измеряются *стоимостными* показателями (например: «суммой денежных расходов», «прибылью», «рентабельностью»).

### 6.1. ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ

То, что производственные затраты принимают в форме «издержек производства» *стоимостное* выражение, следует хорошо осознать: ведь этот стоимостной вид издержек имеет исключительно *общественное* происхождение, приобретается затратами только в рамках *общественной* экономики, тогда как есте-

ственной природе производственных затрат присущи именно натуральные показатели.

Важность стоимостной формы выражения затрат диктуется необходимостью суммирования качественно различных видов затрат для определения общей величины понесенных затрат (затраты топлива приходится «складывать» с затратами электричества, с затратами на транспортные перевозки и пр.). Понятно, что такая общая величина может быть получена, только если эти затраты находятся в качественно однородном состоянии. Действительно, сумма «3 кВт/ч + 5 кг угля + 2 ч труда» бессмысленна, а вот суммирование их стоимостных эквивалентов (3 руб. + 5 руб. + 2 руб.) вполне допустимо.

Таким образом, стоимостной характер издержек производства отвечает потребности экономической оценки и экономического анализа производства, позволяя их осуществить.

Стоимостной вид издержек производства важен еще и тем, что он придает производственным затратам своего рода «социально не ограниченный» во времени и пространстве характер. Это значит, что можно рассчитать издержки производства данной фирмы, в целом по отрасли или во всей экономике страны, в международном масштабе. Кроме того, можно складывать прошлые, настоящие и будущие затраты, поскольку в «издержках производства» дело технически сводится только к суммированию различных величин стоимости.

\* \* \*

*Технологическая структура затрат производителя* обычно включает денежные расходы на сырье, расходы на оплату труда и обязательные выплаты (например, оплата за аренду земли или оборудования, уплата налогов, посреднические услуги, оплата транспорта).

*Экономическая же структура издержек производства* обнаруживает иную группировку затрат производителя: в ней они разделяются на *кратковременные* (основной признак — окупаются менее чем за год) и *долговременные* (основной признак — окупаются более года). Отсюда возникают важные для экономической эффективности вопросы:



- Какое соотношение долгосрочных и краткосрочных инвестиций предпочтительнее для предпринимателя?
- В каких отраслях максимальны долгосрочные, а в каких — максимальны краткосрочные капиталовложения?

В отечественной экономической теории и практике долговременные затраты традиционно принято обозначать как «капиталовложения», тогда как западная традиция именуется их понятием «инвестиции».

Теперь, осознав различие между «затратами» и «издержками» как разницу между «производственными» и «экономическими» показателями, мы можем выйти на уяснение самой проблемы издержек производства.

## 6.2. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

**Рациональный покупатель** всегда соотносит с рыночной ценой приобретаемого товара свои доходы, тогда как **рациональный продавец** соотносит с рыночной ценой товара свои расходы на его производство.

Объединяющий покупателя и продавца интерес к рыночной цене (которая устанавливается *независимо* от них, хотя и в результате их же взаимодействия!) объясняется тем, что она выступает исходной расчетной основой для принятия решения как о купле, так и о продаже. Но к этому общему пункту покупатель движется, отталкиваясь от своих доходов, а продавец — от своих расходов. Это различие порождает и **различный механизм оценки экономической эффективности действий (купли и продажи)** покупателя и продавца.

Для *покупателя* экономическая эффективность акта купли определяется тем, насколько его индивидуальная денежная оценка полезности покупаемого товара (с позиций получаемого покупателем дохода) выше рыночной оценки этого товара. И поскольку покупатель не в силах воздействовать на уровень рыночной цены, единственный доступный для него способ — повысить экономическую эффективность своего акта купли — увеличить свои доходы и тем увеличить разницу между «доходной» и «рыночной» оценкой данного товара.

Но та же объективная ситуация — независимая самостоятельность рыночной цены — заставляет *продавца* обеспечивать эффективность акта продажи противоположным способом: добиваясь, чтобы величина индивидуальных денежных издержек на производство была *ниже* рыночной цены. И от того, насколько велика будет эта разница, прямо зависит экономическая эффективность индивидуального производства.

\* \* \*

Рассмотренный механизм объясняет возможность одновременной эффективности и купли, и продажи, или (второй вариант) — одновременной неэффективности и купли, и продажи, или (третий вариант) — попеременной эффективности или купли, или продажи.

Эффективность купли и продажи в экономической теории характеризуют категории «*рента эффективного (высокодоходного) покупателя*» и «*рента эффективного (малозатратного) продавца*».

Действительно, что такое рынок? Рынок есть установление некой единой цены на товар, примиряющей интересы (затраты и доходы) продавцов и покупателей. Следовательно, та группа покупателей, чьи денежные доходы позволили бы им покупать данный товар и по более высокой, чем установилась, цене, тем не менее также приобретут его по цене равновесной. А это означает, что от рыночного устройства экономики выигрывает группа высокодоходных покупателей, которая получает невидимый денежный выигрыш при каждой покупке. Это и есть так называемая «рента покупателя». И чем выше доходы покупателей, тем больше их выигрыш, и тем эффективнее рынок для этой группы покупателей.

Точно так же единая рыночная цена позволяет получать денежный выигрыш («рента продавца») тем малозатратным производителям, чьи расходы позволяют им производить товары по цене меньшей, чем уровень установившейся рыночной цены. И чем менее затратно производство, тем эффективнее рыночное устройство экономики для малозатратных производителей.

Более того, изменяя степень эластичности спроса и предложения, можно определить ситуации, при которых «денежная

рента высокодоходного покупателя и малозатратного продавца» максимальна и минимальна.

В целом же сумма денежных выигрышей покупателей и продавцов показывает достигнутую степень экономической эффективности рыночной организации производства для данной страны!

\* \* \*

Для понимания экономического содержания теории издержек производства очень важно осознать, что для **производителя на подлинном рынке** (а «подлинный» рынок — это всегда и только *рынок совершенной конкуренции*) единственным способом повышения эффективности производства является **максимальное снижение затрат**.

Все же другие способы связаны с попыткой **повысить цену при тех же затратах** и таким несправедливым образом обеспечить эффективность производства. Очевидно, что это могут проделывать только производители-монополисты.

Следовательно, чем деформированнее (монополистичнее) рынок, тем антиэкономичнее способы повышения эффективности производства и тем лжеэкономичнее сама эффективность. Однако это разрушающие рынок методы. Отсюда следует, что чем «рыночнее» экономика, тем сложнее производителю манипулировать рыночной ценой (получая посредством этого лжеприбыль), тем сильнее он объективно вынуждается к снижению издержек.

Имеется еще одна причина, по которой деформация рыночных начал экономики неприемлема не только теоретически, но и практически. Дело в том, что несправедливо «повышая» эффективность своего производства за счет отклонения цены от ее равновесного уровня (т. е., говоря попросту, за счет завышения цены), производитель вынуждает потребителя к своеобразной «реструктуризации» его расходов. Другими словами, любая прибыль производителя, полученная *не* за счет снижения издержек, есть «чужая» прибыль, — доход, вынутый из кошелька производителей других отраслей. Именно это «перераспределительное» происхождение несправедливой прибыли заставляет бороться с любыми поползновениями к монополизму, ибо отток части прибыли из отрасли неизбежно перерастает в отраслевой

кризис. Но это краткосрочное видимое последствие *микроэкономического* характера. В дальнейшем же неизбежно еще более тяжелое — долгосрочное и невидимое — *макроэкономическое* последствие, когда завышенные цен оттягивает в лжеприбыль производителей-монополистов часть сбережений (будущих инвестиций!) из фонда накопления предприятий-немонополистов и тем препятствует уже экономическому росту страны в целом.

**Вывод:** только неподвластность рыночной цены производителю способна вынудить последнего к заботе о снижении издержек производства. А такая забота важна потому, что фактический уровень издержек производства, достигнутый данной фирмой, предопределяет размер ее чистой прибыли, возможности расширения производства и рыночную «судьбу» данной фирмы.

### 6.3. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

На первый взгляд, издержки производства есть просто сумма всех понесенных фирмой денежных затрат на создание соответствующей продукции (включая расходы на приобретение сырья, ресурсов, оборудования, на зарплату и т.д.). Однако такое понимание издержек — как прямых, фактически понесенных затрат — является упрощенным, поскольку не раскрывает их экономическую сущность.

Действительно, предположим, что издержки производства равны 5 рублям. Эта абсолютная цифра сама по себе, т.е. не соотношенная с величиной полученных результатов, мало о чем говорит. Другое дело, если мы отнесем ее к результату, — скажем, к 10 рублям. Тогда и станет ясно — огорчаться или радоваться этой абсолютной величине издержек производства.

Но и этого недостаточно. Ведь ограниченность ресурсов означает, что их затраты (а это и есть издержки производства) имеют только альтернативные способы использования. Другими словами, применяемый ресурс можно затратить только один раз и именно избранным способом. Эта альтернатива, возможность выбора и подтачивает «здоровье» производителя, заставляя его постоянно сопоставлять все возможные варианты («альтернативы») применения имеющихся у него ресурсов, стре-

мясь к наиболее эффективному, — чтобы на равную единицу затрат получать максимум прибыли.

В нашем примере альтернативная характеристика издержек производства означала бы, что 5 рублей соотносятся не только с 10 рублями дохода в осуществленном варианте применения ресурсов, но и с 9 рублями ближайшего по выгоде альтернативного (т.е. возможного, но несостоявшегося) варианта. Однако если бы эта ближайшая «альтернативная выгода» составила бы не 9, а 11 рублей, тогда бы затраты в 5 рублей были бы оценены иначе — как убыточные.

На практике производитель, разумеется, не в состоянии перебрать все альтернативные способы применения имеющихся у него производительных ресурсов с целью отыскания наиболее доходного варианта для его последующего осуществления. Обычно в качестве реально сопоставляемой альтернативы принимают банковский процент на соответствующую денежную сумму. Действительно, если вы, надрываясь как бизнесмен, на 100 рублей получили доход в 10 рублей, а в банке на ту же сумму и за тот же период процент составит 15 рублей, то глупо надрываться дальше, — спокойней и выгоднее положить деньги в банк. Это значит, что банковский процент обобщенно представляет своего рода «среднюю эффективность бизнеса» в данный момент. Учет этой средней эффективности и служит объективным критерием эффективности индивидуального бизнеса.

Таким образом, издержки производства — это не абсолютная величина затрат и даже не отнесенная к полученной величине результата, а *альтернативная затрата*, отнесенная ко всем возможным вариантам доходного применения ресурсов.

И только теперь, осознав, что для производителя снижение издержек производства на конкурентном рынке является единственным экономическим способом повышения эффективности производства и что эти издержки имеют альтернативную природу, мы можем приступить к их прикладному анализу.

#### 6.4. ДВА ВИДА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

Поскольку под издержками производства имеются в виду затраты на создание товарной продукции, то общепринятое графическое выражение прямой зависимости между затратами и

результатами производства представлено двухмерным графиком, по оси абсцисс которого откладываются величины полученного результата ( $Q$ ), а по оси ординат — величины необходимых для этого затрат ( $C$ ).

В самом общем виде прямую зависимость между величиной издержек и объемом производства выражает восходящий наклон кривой на графике (рис 6.1).



Рис. 6.1. Кривая издержек производства

Но этот «общий вид» немедленно исчезает, как только мы начнем оценивать различные элементы затрат с главной для предпринимателя точки зрения — в аспекте их влияния на величину объема производимой продукции. При таком подходе обнаруживается, что все издержки производства можно поделить на две группы — *постоянные* и *переменные* (рис. 6.2).

**Постоянные издержки  $FC$**  включают те расходы, величина которых **не** изменяется с изменением объема производимой продукции.

Например, плата за аренду помещения: арендодателя меньше всего интересует, сколько продукции произведет арендатор. Следовательно, арендная плата «безразлична» (постоянна) к количеству произведенного продукта.

Таким образом, графическое изображение постоянных издержек будет представлено прямой, параллельной оси абсцисс; параллельность прямой постоянных издержек показывает: как бы ни увеличивался объем производства, уровень постоянных издержек все время будет равен  $OA$ .

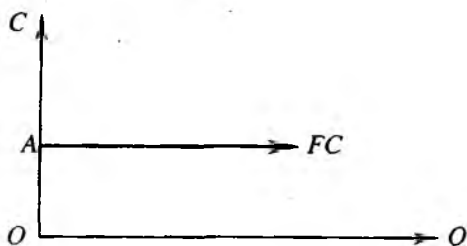


Рис. 6.2. Кривая постоянных издержек производства

Конечно, о постоянстве величины соответствующей группы затрат можно говорить с известной условностью (и прежде всего в краткосрочном периоде). Тем не менее выделение группы постоянных издержек теоретически правомерно и практически оправданно.

\* \* \*

**Переменные издержки  $VC$**  включают расходы, величина которых прямо зависит от количества производимой фирмой продукции. Структура переменных издержек включает в основном затраты на покупку сырья и оплату труда наемных работников (рис. 6.3).

Однако в отличие от неинтересных (из-за своего постоянства) постоянных издержек величина переменных издержек имеет экономическую «интригу»: она *меняется не прямо пропорционально росту количества производимой продукции, опережая или отставая от него*. Вот в нахождении и предугадывании этих моментов опережения и отставания и состоит иррациональная тайна предпринимательского успеха, искусство удачливого бизнеса.

В самом деле, опыт свидетельствует о *неравномерном* приросте величины переменных издержек по сравнению с ростом продукции:

- на начальном этапе производства *прирост переменных издержек опережает прирост товарной продукции*;
- дальнейшее наращивание объема производства приводит к его оптимальной величине, когда происходит экономия за счет

- масштабов производства, и теперь уже *прирост товарной продукции опережает прирост переменных издержек*;
- но за пределами оптимального объема производства начинает действовать закон убывающей эффективности производства (показывающий, что резервы интенсификации производства в рамках применяющейся технологии исчерпаны), стремясь возрастающих затрат и материальных ресурсов, и труда, а в этой ситуации *прирост переменных издержек вновь начинает обгонять прирост товарной продукции*.

Таким образом, рациональное поведение фирмы осложнено (если говорить только о том, что зависит от самой фирмы, поскольку, например, очевидно, что факторы макроэкономического характера, в том числе налоги ей, конечно, неподвластны) этим изменяющимся соотношением величин переменных издержек и объема производства. И это диктует свою *логику поведения фирмы*: она стремится не задерживаться на начальном этапе, так как здесь опережение величины переменных издержек по сравнению с величиной товарной продукции грозит убыточностью; бодрым шагом устремляется фирма к наращиванию производства до оптимального объема, но здесь ей надо быть очень осторожной, поскольку никому не ведом тот «рубеж», перейдя который, фирма разрушает оптимальный объем производства и попадает уже под пресс закона убывающей эффективности. А поскольку все три стадии — начальная, оптимальная («экономно-масштабный» объем производства) и убывающей эффективности — меняют свои параметры под влиянием внефирменных факторов, определение реального состояния, в котором пребывает фирма, требует такого сплава расчетов и интуиции, что им в основном занимаются экономисты-теоретики, снисходительно (и, как правило, задним числом) разъясняющие менеджменту разорившейся фирмы, почему они «прогорели».

В результате кривая переменных издержек напоминает линию трамплина для прыжков лыжников.



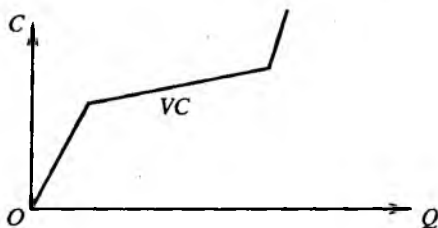


Рис. 6.3. Кривая переменных издержек производства

Из графика видно, что кривая переменных издержек состоит из трех «участков». Начальный имеет круто восходящий вид, отражая концентрацию переменных издержек при малом объеме производства. Средний участок имеет более пологий характер, поскольку здесь достигается экономия благодаря возрастающему масштабу производства. Последний участок вновь приобретает круто восходящий вид, так как здесь снижается эффективность в силу объективных ограничений, присущих всякой данной технологии производства.

Технически изображение кривой переменных издержек предполагает, что ее расположение выше линии биссектрисы означает: прирост переменных издержек опережает прирост товарной продукции, а ниже — отставание.

## 6.5. ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ АНАЛИЗА: ВАЛОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Различая постоянные и переменные издержки, производитель всегда их суммирует, подсчитывая общие затраты на производство (или, как говорят экономисты, **валовые издержки**).

Разумеется, одинаковая величина общих затрат на разных предприятиях может скрывать разное соотношение постоянных и переменных издержек. Это в свою очередь отражает различие между капиталоемкими и трудоемкими производствами. Например, на гидростанциях основная масса затрат относится к постоянным издержкам, тогда как в сфере сервиса — к переменным. Такое различие важно учитывать при разработке стратегии обновления производственной технологии фирмы.

Графически кривая валовых издержек ( $TC$ ) представлена суммой кривых  $FC$  и  $VC$  (рис. 6.4).

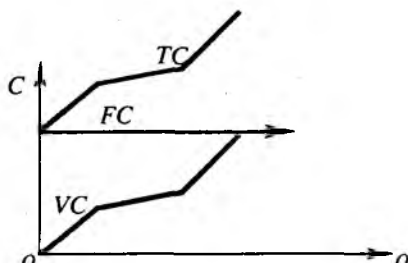


Рис. 6.4. Кривая валовых издержек

Валовые издержки позволяют выйти на главную категорию в теоретическом анализе издержек производства — на категорию «средние издержки производства».

## 6.6. ВТОРАЯ СТУПЕНЬ АНАЛИЗА: СРЕДНИЕ ИЗДЕРЖКИ

Даже по конфигурации кривой валовых издержек видно, что рост объема производства вызывается непропорциональным приростом издержек. Это вынуждает перейти к расчету более точного и объективного показателя эффективности производства фирмы — к **средним издержкам** ( $AC$ ), показывающим величину валовых издержек, приходящихся на единицу товарной продукции фирмы.

Методически переход к средним издержкам осуществляется следующим образом. Сначала рассчитывают постоянные издержки ( $FC$ ) и переменные ( $VC$ ), а затем — общие издержки ( $TC$ ), равные сумме  $FC$  и  $VC$ , относят к количеству произведенной фирмой товарной продукции ( $Q$ ):

$$\frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}, \text{ откуда получаем } AC = AFC + AVC.$$

Важность анализа и прогноза динамики средних издержек объясняется тем, что они определяют цену предло-

жения и, таким образом, координатное положение точки рыночного равновесия (об этом подробнее в лекции 7).

Кривая средних издержек имеет «подковообразную» конфигурацию, что объясняется изменением значимости постоянных и переменных издержек по мере роста объема производства.

На начальной стадии производства средние издержки сводятся большей частью к постоянным, которых на этот момент в избытке по сравнению с количеством товарной продукции. Поэтому наблюдаются высокие средние издержки при производстве минимума продукции (см. сектор *A* кривой средних издержек на рис 6.5). Однако с разворачиванием производства ситуация меняется — средние постоянные издержки уменьшаются, а прирост продукции обгоняет рост средних переменных издержек; в результате суммирующая «средние постоянные» и «средние переменные» кривая средних издержек устремляется вниз (см. сектор *B*). Но далее начинает сказываться предел производительности используемой технологии, и тогда для прироста каждой последующей единицы продукции приходится тратить все больше переменных затрат. Неудивительно, что кривая средних издержек теперь отражает динамику переменных издержек и потому вновь устремляется вверх (см. сектор *C*).

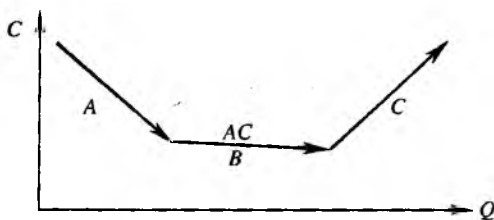


Рис. 6.5. Кривая средних издержек

Динамика средних издержек является своеобразным компасом для разработки рыночной стратегии фирмы.

Во-первых, средние издержки позволяют определить стоимостной объем производства фирмы (умножением средних издержек на количество единиц произведенной товарной продукции, т.е.  $AC \times Q$ ).

Во-вторых, определенный на основе средних издержек стоимостной объем производства позволяет рассчитать величину чистой прибыли фирмы (в виде разности между «реализованным» и «затратным» объемами производства).

В-третьих, величина чистой прибыли фирмы показывает ее положение на данном рынке — доходное, «нулевое» или критическое.

В рыночной экономике каждая отрасль народного хозяйства представлена совокупностью фирм с разным уровнем и структурой средних издержек.

\* \* \*

Предпринимателю очень важно следить за тенденцией изменения всех видов издержек, особенно предельных, чтобы максимизировать прибыль фирмы.

Определить границы прибыльного производства позволяет сопоставление предельных издержек ( $MC$ ) (изменения издержек, вызванного увеличением объема производства на единицу продукции) и предельного дохода фирмы ( $MR$ ) (изменения выручки фирмы от роста производства на единицу продукции). Если прирост издержек превышает прирост дохода, т.е.  $MR - MC < 0$ , увеличение производства *становится убыточным, даже если общая выручка фирмы продолжает расти*. Следовательно, равенство  $MR = MC$  и определяет границу прибыльного объема производства. Предприниматель должен постоянно контролировать соотношение этих показателей, поскольку бухгалтерские документы непосредственно этот процесс не отражают.

## 6.7. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ

Процесс производства есть целенаправленное потребление различных ресурсов (сырье, энергия, труд, оборудование и земля). Экономическое положение и поведение фирмы определяется тем, какое количество продукции она может произвести, маневрируя объемами используемых ею ресурсов.

Поскольку предприятие осуществляет производственный процесс, используя разные технологические способы и разные варианты его организации, то и количество продукции, получаемое при одних и тех же затратах ресурсов, тоже может быть разным. Понятно, что фирма стремится отыскать такие варианты производства, которые при одинаковых затратах каждого вида ресурса обеспечивают создание максимума продукции. *Зависимость количества производимой фирмой продукции от объемов затрат ресурсов — это производственная функция, помогающая рассчитать максимум объема производимой фирмой продукции при данных объемах используемых ею производственных ресурсов.*

Анализ «производственной функции двух аргументов» представляет частный случай, использования множества различных видов ресурсов. Обычно в такой функции описывается зависимость объема выпуска продукции от соотношения двух важнейших факторов производства — *затрат труда (L) и затрат капитала (K):*  $q = f(L, K)$ .

В экономике используются производственные функции различных объектов — предприятия, отрасли, национального и мирового хозяйства. В тех случаях, когда количество природных ресурсов, вовлекаемых в производственную деятельность, является переменным, производственная функция включает третий аргумент — *затраты природных ресурсов (N):*

$$q = f(L, K, N).$$

Теоретический подход требует каждый вид ресурса считать абсолютно однородным. В действительности производственная функция — это функция большого числа аргументов:

$$q = f(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Итак, *производственной функцией называется зависимость между объемами затрачиваемых в производстве ресурсов и объемом выпускаемой продукции*. Производственная функция может быть *однофакторной* или *многофакторной*.

Производственная функция характеризует непрерывный рост выпуска продукции при увеличении затрачиваемого ресурса, но при этом каждая дополнительная единица ресурса дает все меньший прирост выпуска продукции. Этот факт отражает фундаментальное положение экономической теории, называемое *«законом убывающей эффективности производства»*.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ В МЕХАНИЗМЕ РЫНКА

- 7.1. Состав предложения.
- 7.2. Закон предложения.
- 7.3. Факторы предложения.
- 7.4. Эластичность предложения.
- 7.5. О какой цене идет речь?

.....

Анализ рыночной экономики мы начали со спроса. И поступили правильно: для любого человека спрос — дело понятное. Но создает товары и предлагает их потребителю производитель. Совокупность товаров, выносимых им на рынок, и образует предложение, а назначаемая производителями цена есть «цена предложения».

### 7.1. СОСТАВ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предложение, как и спрос, — самостоятельная сфера рыночной экономики, с особой экономической логикой поведения ее участников. Понять эту логику позволяет анализ связи величины предложения и рыночной цены.

То, что сегодня в экономической теории обозначается как «предложение», настолько многообразно, что с трудом поддается даже самой общей классификации. В настоящее время в предложении принято выделить пять групп товаров (услуг): сырье (ресурсы), товары производственного назначения (оборудование), труд (наемный), капитал (производительный и денежный), товары потребительского назначения, включая изделия длительного пользования (например, автомобили, холодильники, телевизоры, стиральные машины, одежда, мебель); изделия краткосрочного пользования (например, продукты питания, косметика); услуги (действия, в ходе которых достига-

ется полезный эффект, например, парикмахерские, рестораны, туризм).

Состав предложения постоянно изменяется, объем увеличивается, обновляется, включая все новые товары (информация, лицензии, патенты, «ноу-хау»). И каждый товар порождает свой особый рынок.

## 7.2. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Согласно закону предложения, величина предложения находится в прямой зависимости от направления изменения уровня цены. Закон предложения — это форма зависимости величины предложения от цены: повышение цены стимулирует рост величины предложения, а снижение, наоборот, — уменьшение величины предложения.

Графически закон предложения изображен на рис. 7.1. При росте цены кривая предложения будет подниматься вправо вверх (тогда как кривая спроса при росте цены — влево вверх), и наоборот, при снижении цены кривая предложения будет падать влево вниз (а кривая спроса — вправо вниз). Это отражает прямой характер зависимости предложения от изменения цены:  $Q_s = f(P)$ .

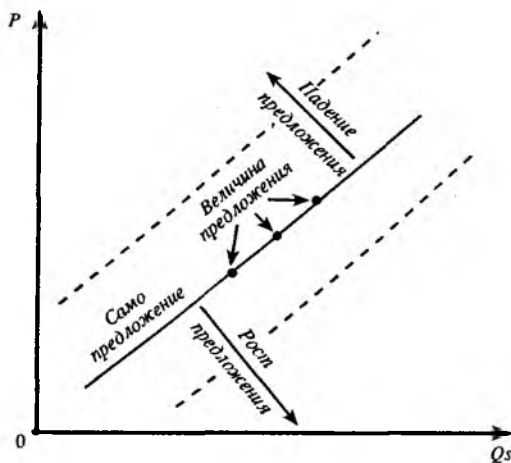


Рис. 7.1. Кривая предложения



Здесь также следует строго различать само предложение и величину предложения; закон предложения характеризует влияние цены именно на величину предложения. Изменение же самого предложения выражается в сдвиге кривой вправо (при росте предложения) или влево (при падении предложения).

### 7.3. ФАКТОРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Предложение — это все товары и платные услуги, представленные к непосредственной продаже.

Величина предложения зависит прежде всего от уровня конкуренции в данной отрасли. Если предложение превышает платежеспособную емкость спроса, то производители начинают соревнование за покупателя снижением цены. Зато при недостаточном предложении конкуренция возникает уже среди самих покупателей.

Величина и структура предложения отражают и налоговую политику государства: введение, например, налога на добавленную стоимость стимулирует производство менее трудоемкой продукции, а налоговые льготы способны увеличить предложение определенных товаров.

Связь производства и потребления опосредована в рыночной экономике особой отраслью — торговлей. Она тоже имеет специфические экономические интересы, поэтому на конкретной величине предложения в каждый данный момент сказывается и политика торговых агентов.

### 7.4. ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Подобно спросу, предложение также можно характеризовать как «эластичное» и «неэластичное». Коэффициент ценовой эластичности предложения рассчитывается как отношение процентного изменения величины предложения к вызвавшему его процентному изменению цены.

Графическое изображение ценовой эластичности предложения (рис. 7.2) отражает тот факт, что эластичное предложение предполагает коэффициент более единицы, а неэластичное — менее единицы.

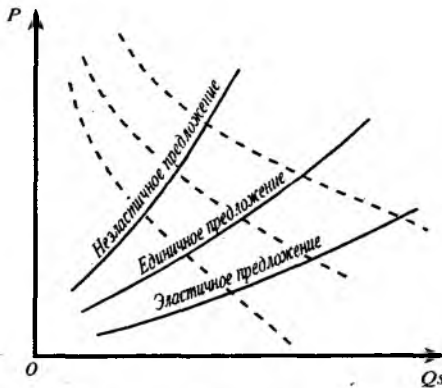


Рис. 7.2. Ценовая эластичность предложения

Для продавца более привлекательна ситуация неэластичного предложения, гарантирующая стабильность производства при резком изменении цены. Поэтому часть предпринимателей озабочена не столько производством, сколько «переводом» эластичного предложения в неэластичное. Для этого имеется лишь один способ — искусственное ограничение объема производства, а следовательно, и величины предложения. Однако это удастся только при двух условиях:

- а) монополии производителя данного товара на рынке;
- б) отсутствии товаров-заменителей (субститутов).

\* \* \*

Мы рассмотрели отдельно закон спроса и закон предложения. Но прежде чем приступить к анализу их взаимодействия, нам необходимо уяснить еще один вопрос.

И закон спроса, и закон предложения формулируются как зависимость спроса (предложения) от динамики цены. Но ведь очевидно, что должна также существовать и зависимость цены от динамики спроса (предложения). Почему же законы спроса и предложения представляют зависимость только от цены?

Для ответа построим все четыре графика зависимостей (рис. 7.3).

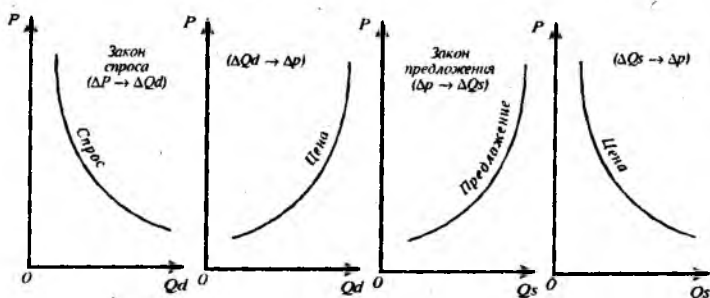


Рис. 7.3. Зависимость цены от динамики спроса (предложения)

Мы видим, что кривая зависимости спроса от цены аналогична кривой зависимости цены от динамики предложения, а кривая зависимости предложения от динамики цены аналогична кривой зависимости цены от динамики спроса. Это значит, что зависимость цены от динамики величины спроса есть закон предложения, а зависимость цены от динамики величины предложения есть закон спроса. Следовательно, закон спроса и закон предложения исчерпывают все варианты рассматриваемых зависимостей.

Этот вывод позволяет дать более точную характеристику рассмотренных законов.

Закон спроса — это изменение величины спроса под влиянием не вообще цены, а **цены предложения**, назначаемой производителем. Следовательно, закон спроса характеризует «**рынок продавца**».

Закон предложения — это изменение величины предложения под влиянием не вообще цены, а **цены спроса**, назначаемой покупателем. Таким образом, закон предложения характеризует «**рынок покупателя**».

\* \* \*

Итак, рассмотренные по отдельности «рынок продавца» и «рынок покупателя» предстали перед нами во всей своей сложности и разнонаправленности. Однако подлинный рынок всегда есть совмещение рынков продавца и покупателя. Именно такой реальный рынок — сфера борьбы покупателя и продавца — и будет теперь в центре нашего внимания.

## РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- 8.1. Общая модель рынка.
- 8.2. Административная деформация рыночного равновесия.
- 8.3. Рыночный потенциал спроса и предложения.

.....

Согласно закону спроса, импульс поведению потребителя (покупателя) задает *цена предложения*, по которой производитель предлагает ему свой товар. Конечно, цена предложения — лишь исходная, начальная цена товара, которая затем сталкивается с *ценой спроса*, т.е. с той ценой, которую в состоянии и намерен уплатить потребитель. Обычно между ними достигается компромисс в виде *рыночной цены* товара, по которой он действительно продается и покупается. Согласованную рыночную цену называют еще *ценой равновесия*, поскольку она находится на том уровне, когда продавец *еще* согласен продать, а покупатель *уже* согласен купить.

### 8.1. ОБЩАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА

Механизм установления рыночной цены нам помогут уяснить рассмотренные ранее графики спроса и предложения. Дело в том, что эти графики качественно однородны, отражая в каждом случае зависимость количества товара (проданного или купленного) от уровня цены. Эта однородность и позволяет совместить оба графика (рис. 8.1).

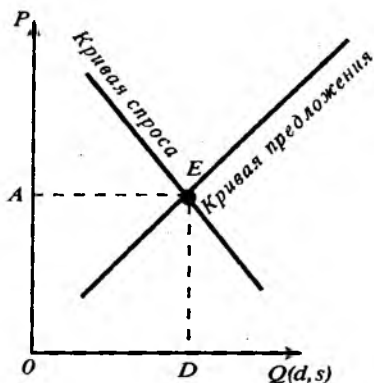


Рис. 8.1. Модель рыночного равновесия

Точка пересечения кривых спроса и предложения (точка  $E$ ) и определяет уровень рыночной «цены равновесия». Это действительно равновесная, уравнивающая цена, ибо любая иная «точка» означает диспропорцию между платежеспособным спросом и товарным предложением.

Равновесная цена жестко «зафиксирована» со всех сторон:

- а) по горизонтали — стремлением участников рынка к преодолению дефицита или перепроизводства (механизм — изменение количества товара);
- б) по вертикали — стремлением к достижению предельной выгоды (механизм — изменение уровня цен).

Понимание сущности равновесной цены позволяет рассматривать все иные (неравновесные) цены как аномалию; вот почему экономисты видят свою задачу в создании условий, обеспечивающих в рыночной экономике *систему* стабильных равновесных цен.

1. В модели классического рынка равновесная цена формируется «автоматически»: конкурентно-свободный (негосударственный и немонопольный) рынок посредством конкуренции внутри спроса, внутри предложения, а также между спросом и предложением способен самостоятельно (т. е. без регулирующего вмешательства социальных институтов) устанавливать равновесие

цены и тем самым преодолевать перепроизводство или дефицит.

2. Конкретные координаты точки равновесия на конкретном рынке зависят от соотношения величин спроса и предложения на данный товар.
3. Если точка равновесия на данный товар устанавливается соотношением ценоуправляемых величин спроса и предложения, то ее перемещение в рамках равновесия определяется изменением и самого спроса, и самого предложения под влиянием неценовых рыночных факторов.

Таинственность точки равновесия в том, что она может обнаружиться *только на рынке, после производства*, поэтому не все производители смогут реализовать предлагаемый ими товар. Вот почему рыночный талант производителей и потребителей — в способности «угадать» ее. Это — самая большая загадка в экономике, ее анализом и предсказанием заняты все экономисты. В непредсказуемости точки равновесия, вынуждающей производителей и потребителей к постоянной экономической активности, — истоки жизни экономики.

## 8.2. АДМИНИСТРАТИВНАЯ ДЕФОРМАЦИЯ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

В точке пересечения кривых спроса и предложения  $E$  (рис. 8.2) спрос и предложение действительно уравниваются, поскольку при такой цене будет спрошено ровно столько ( $OD$ ), сколько предложено ( $OD$ ), и наоборот. Словом, при цене равновесия величина спроса равна величине предложения.

**Равновесная цена — самая важная для достижения эффективности экономики:** при этой цене не будет произведено «лишних» товаров, на которые у покупателей нет денег и которые поэтому только злят своих производителей, принося им убытки, а не доходы (такую ситуацию экономисты называют «перепроизводством»); но товаров не будет произведено и меньше, когда часть покупателей остается без товаров с «лишними» деньгами, становящимися из-за этого раздражающими

потребителей бумажками, на которые нельзя ничего купить (такую ситуацию экономисты называют дефицитом).

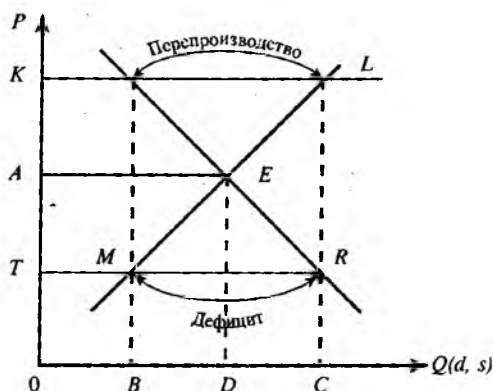


Рис. 8.2. Перепроизводство и дефицит как административная деформация рыночного равновесия

Но если это так, то мы вправе предположить, что любой иной («неравновесный») уровень рыночной цены означает диспропорцию между величиной спроса и величиной предложения.

Рыночная цена может отклоняться от равновесного уровня под воздействием двух групп причин — экономических и административных.

**Экономические** причины несовпадения спроса и предложения возникают в результате не контролируемых участниками рынка экономических процессов (например, вытеснение конкуренции монополиями, истощение природных ресурсов, необходимость обновления производственной базы). Такое «экономическое» отклонение спроса от предложения преодолевается самим рынком благодаря тому, что он обладает свойством «саморегулирования».

**Административные** же причины несовпадения спроса и предложения являются результатом волевого вмешательства государственных органов в экономику с целью оказания помощи ответственным производителям или потребителям. Преодолевать отрицательные последствия административного вмешательства гораздо сложнее прежде всего потому, что многие люди убеждены в необходимости и полезности такой помощи. Чтобы

разобраться в этом вопросе и сделать правильные выводы, обратимся к графику (см. рис. 8.2).

Предположим, государство решило поддержать потребителей: снизить цену на данный товар, чтобы его могли купить как можно больше людей. Для этого вводится административное ограничение уровня цены (так называемый «потолок цены», равный, допустим,  $OT$ ). Это означает, что теперь продавец не может продавать товар по цене, превышающей  $OT$ . В результате такого вмешательства рыночная цена отклонилась, на первый взгляд, в пользу покупателей (на линии спроса произошло перемещение от точки  $E$  к точке  $R$ ).

Действительно, по новой цене ( $OT$ ) число покупателей возрастет за счет тех, кому была недоступна равновесная цена ( $OA$ ). Следовательно, возрастет и величина спроса (к  $OD$  добавится  $DC$ ).

Эти приятные последствия видят все, но мало кто задумывается над дальнейшим. А ведь радующее покупателей и увеличивающее их число снижение рыночной цены «по приказу» (с  $OA$  до  $OT$ ) одновременно уменьшит число продавцов за счет тех, кто уже не сможет производить и продавать по введенной низкой цене, так как у него затраты выше (низкая цена  $OT$ , как видно из графика, вынуждает сократить производство данного товара с  $OD$  до  $OB$ ).

Получается, что возросшей величине спроса ( $OC$ ) будет противостоять уменьшившаяся величина предложения ( $OB$ ). Возникает разрушающий рынок «товарный дефицит» (на графике размер дефицита представлен отрезком  $BC$ ), а с ним — конкуренция покупателей, повышающая цену до ее равновесного уровня.

То же самое происходит, если цену насильно отклоняют в пользу производителей (от  $OA$  поднимают до  $OK$ ). В этом случае возрастает уже число продавцов, — за счет тех, кому стало выгодно производить по новой цене, так как теперь она перекрывает их высокие затраты. Следовательно, возрастает и величина предложения (к  $ш$  добавляется  $BC$ ). Но одновременно повышение рыночной цены (с  $OA$  до  $OK$ ) уменьшает число покупателей (с  $OD$  до  $OB$ ) за счет тех, кому эта цена недоступна. В результате возросшей величине предложения ( $OC$ ) будет противостоять уменьшившаяся величина спроса ( $OB$ ). Возникает перепроизводство: товары есть, но по недоступной основной массе покупателей цене. Прогрывают, кстати, и производители,



ибо при всем желании покупатель не способен приобрести больше, чем *OB*.

В такой ситуации обязательно начнется конкуренция продавцов, которая вынудит их опустить цену до равновесного уровня.

\* \* \*

Итак, элементарный анализ показывает, что административное, директивное регулирование цен разрушительно для рынка и невыгодно ни покупателям, ни продавцам.

Означает ли это, что государству вообще не следует вмешиваться в установление рыночных цен? Нет, не означает, — просто надо понимать, что такое вмешательство требует больших финансовых затрат, и только если у государства есть на это деньги, тогда можно помогать потребителям (покупателям) и производителям (продавцам).

Ведь что фактически означает «административное снижение цены»? Что цена снижается за счет производителя — ему просто приказывают продавать дешевле, — и все. Для отдачи такого приказа большого ума не надо, и историки могут рассказать удивительные случаи о том (начиная с Древнего Рима), как многие правители издавали законы о «низких ценах». Но если затраты на производство товара, скажем, 10 рублей, а приказывают продавать по 5 рублей, кто должен возместить производителю образующийся убыток в 5 рублей? Сам производитель? Нет, государство: оно приказало продавать по низким ценам, оно и должно возместить потери. Понятно, что в этой ситуации у государства должны быть деньги для такого возмещения.

\* \* \*

Таким образом, всякий раз, когда хотят угодить потребителям и искусственно устанавливают более низкую, чем равновесная, цену, следствиями такого «благодеяния» могут быть только дефицит, разорение производителей и «черный рынок» (ибо товаров станет меньше, чем покупателей).

И нетрудно предугадать реальные последствия установле-

ния низких цен — уменьшение числа производителей снизит и объем производства, начнется «охота» за товаром, в которой выиграют те, кто сможет переплатить. В результате конкуренция покупателей вновь фактически повысит цену до уровня равновесной (а при ажиотаже — еще выше). Возникнет хорошо известная старшим поколениям ситуация: на прилавке — дешевые ценники, под прилавком — дорогие товары.

Короче говоря, желание чиновников помочь, например, потребителям приказным установлением более низкой цены оборачивается для этих потребителей очень печально — «теневым» ростом цены!

Попробуем рассчитать потери производителей, которые должно возместить государство, если оно требует снижения рыночной цены на данный товар (до уровня  $OT$ ). Равновесная цена была равна  $OA$ , и по ней производители продавали  $OD$ ; следовательно, общий объем выручки продавцов выражался в площадь прямоугольника  $OAED$ . По административно сниженной цене производители могут произвести и продать только  $OB$ . Следовательно, теперь общий объем выручки производителей сократится до площади  $OTMB$ . Вот эту разницу между «старой» и «новой» выручкой производителей (площадь  $TAEDBM$ ) и должно возместить производителю государство.

\* \* \*

У кого-то возникнут опасения: а если государство не будет требовать снижения цен, может, они тогда все время будут расти? Нет, не будут: рынок устроен так, что если ему не мешать, а поддерживать увеличение числа продавцов и конкуренцию между ними, то цены снизятся обязательно: свобода ценообразования и конкуренция производителей — два главных инструмента, с помощью которых экономика удешевляет производство и тем самым снижает цены.

Возьмем другой случай, когда государство решает поддержать отечественного производителя и повышает цены (например, введением дополнительного налога на данный товар). Фактически это означает, что теперь потребителю приказано покупать по более высокой цене. Кто должен оплатить эту раз-

ницу цен? Потребитель? Нет, государство, — оно приказало продавать по высоким ценам, оно и должно возместить потери потребителей. Но для этого у государства должны быть деньги для такого возмещения (при неизменных условиях на нашем графике государство должно доплатить потребителям деньги в том же размере —  $AKLCDE$ ).

Получается жесткая зависимость: сначала надо найти деньги для возмещения потерь производителей от помощи, оказываемой государством потребителям (и наоборот, надо иметь деньги для потребителей, которым становится плохо при оказании помощи производителям), и только потом оказывать эту помощь. Государственное регулирование цен должно идти не за счет кошелька производителя или потребителя, а за счет кошелька всего общества (называемого *государственным бюджетом*).

Ускоренному возвращению рынка от «приказных» цен к равновесным обычно препятствуют два обстоятельства: или упорство чиновников, которым выгодно обогащающее их административное регулирование цен, или монополизм продавца (а иногда и монополизм покупателя), также заинтересованного в искусственном повышении (или понижении) цены.

\* \* \*

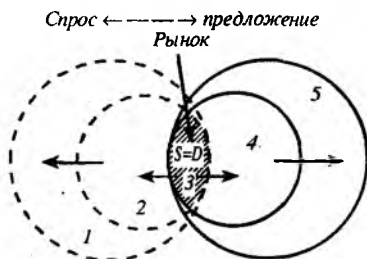
Итак, при всем, казалось бы, необъятном диапазоне возможных цен на настоящем, свободном рынке, где происходит никем не ограничиваемая конкуренция (между продавцами, между покупателями, между продавцами и покупателями), они всегда тяготеют к равновесному уровню.

### 8.3. РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Итак, рынок есть множество одновременных актов спроса и предложения. Задача рыночного механизма сродни задаче «брачной конторы» — свести в союзе «сердца и расчета» как можно больше продавцов и покупателей. Задача невероятной сложности: потребностей великое множество (личных и производственных, текущих и перспективных), не все потребности платежеспособны, не на все платежеспособные потребности есть

предложение. То же с предложением: товарных ценностей не менее великое множество, не все из них отвечают требованиям товарности, не на все товары имеется платежеспособный спрос.

Ситуацию можно изобразить в виде пересекающихся кругов «спроса» и «предложения», где сектор пересечения платежеспособного спроса и товарного предложения и представляет «рынок» (рис. 8.3).



- 1 — потенциальный спрос;
- 2 — общий объем платежеспособного спроса;
- 3 — рынок: платежеспособный спрос, обеспеченный предложением, или предложение, покрываемое платежеспособным спросом;
- 4 — общий объем товарного предложения;
- 5 — потенциальное предложение

Рис. 8.3. Динамика соотношения объемов спроса и предложения

Стрелки на схеме показывают основную линию исторического развития: тенденцию к сближению площадей всех кругов. Это своеобразная «квадратура круга»; она недостижима в рыночной экономике, всегда содержащей момент стихийности и неопределенности. Но именно движение в направлении к этому совпадению составляет суть экономического прогресса общества, отличает одну экономическую эпоху от другой. Это и есть «идеальный рынок». Одновременно виден потенциал расширения рыночного пространства.

\* \* \*

Рыночный механизм должен решить три задачи:

- 1) обеспечить совпадение стоимостных объемов совокупного спроса и совокупного предложения;
- 2) привести в соответствие товарную структуру предложения (производства) с товарной структурой спроса (потребления);
- 3) максимизировать объемы платежеспособного спроса (стимулируя рост денежных доходов домохозяйств) и товарного предложения (стимулируя эффективность использования всех факторов производства).

В широком значении рынок — это вся совокупность попыток купить и продать, и в этом смысле он и представляет собой «игру спроса и предложения». В узком же смысле рынок охватывает только **состоявшийся** обмен. Но чтобы состоялся рынок в узком смысле, сначала должны произойти своего рода «отборочные» турниры по трем группам:

- между покупателями (в результате чего устанавливается средняя цена спроса);
- между продавцами (в итоге устанавливается средняя цена предложения);
- между покупателями и продавцами (между средней ценой спроса и средней ценой предложения, в результате чего устанавливается, наконец, долгожданная рыночная равновесная цена).

Отсюда видна важная роль рыночной цены — она должна одновременно и примирять различные интересы продавцов и покупателей, и сигнализировать о возможностях и намерениях «противников».

В противостоянии продавцов и покупателей у каждой стороны есть свое «оружие»: продавцы обычно уменьшают величину предложения, а покупатели — величину спроса. И хотя это применяется с противоположными целями (для продавцов — это средство повышения рыночной цены, а для покупателей — ее понижения), результат оказывается неожиданным для каждой стороны (рис. 8.4):



Рис. 8.4. Рыночные последствия динамики спроса и предложения

Иными словами, рынок — это своеобразный бег белки в колесе, в который навсегда втянуты спрос и предложение, бесконечно импульсирующие вращение «рыночной карусели» (рис. 8.5):



Рис. 8.5. «Рыночная карусель» спроса, цены и предложения

Что касается диапазона маневрирования рыночной цены, то равновесная цена (обнаруживаемая пересечением кривых спроса и предложения) на самом деле не является жестко фиксированной величиной, а имеет диапазон движения, опре-

деляемый резервами денежных средств покупателя и производственных возможностей продавца.

Величина индивидуальных доходов в современном обществе должна быть достаточной не только для текущего потребления, но и для сбережений. Сумма текущих сбережений покупателя и составляет тот предел, до которого может быть повышена рыночная цена. Производитель также располагает резервом средств для накопления. На ограниченный период он может «снизить» рыночную цену до уровня денежных затрат на производство.

Безусловно, это временные и ограниченные «подвижки» равновесной цены, однако они могут оказаться решающими в конкретной рыночной ситуации.

\* \* \*

Взаимодействие спроса и предложения происходит в форме борьбы цены спроса и цены предложения. В экономической истории такая борьба начиналась с неравенства сторон, и в течение столетий преимущество было на стороне производителя, который — в силу тотального дефицита товаров и услуг — фактически вынуждал потребителя оплачивать его затраты на производство. И только в постиндустриальном обществе, по мере роста эффективности производства и тотального превышения предложения товаров над спросом на них, потребитель приобрел равенство с производителем, а результат равноправного рыночного торга стал влиять на всю экономику. Поэтому-то она и характеризуется сегодня как «рыночная экономика».

На начальной стадии анализа взаимосвязи спроса и предложения мы сознательно моделировали их в «чистом» виде. Между тем в реальности взаимодействие спроса и предложения происходит под противоречивым воздействием множества факторов. Среди них решающее значение имеют экономические: денежное обращение и инфляция, цены и ценообразование, распределение и использование доходов, устойчивость и динамика рыночной экономики, институты рыночной инфраструктуры.

Неотъемлемым элементом рыночной экономики выступает конкурентная организация производства, достоинства и недостатки которой станут предметом рассмотрения нашей следующей лекции.

## КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

- 9.1. Конкуренция и монополия.
  - 9.2. Рыночная власть. Монополия.
  - 9.3. Олигополия.
  - 9.4. Монополистическая конкуренция.
  - 9.5. Антимонопольная политика.
- .....

### 9.1. КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Рынок представляет совокупность актов купли-продажи, объекты и условия реализации которых в каждом случае могут различаться, что и формирует множество конкретных рынков. Так, *по объектам купли-продажи* выделяют рынки потребительских товаров, рынки факторов производства, финансовые рынки (рынок денег, рынок ценных бумаг, рынок валюты); *по территориальному расположению* рынки могут быть местными, региональными, национальными, мировыми; *по степени регулируемости* — регулируемыми, контролируемыми, нерегулируемыми, стихийными и т.д.

*Основным элементом любого рынка является конкуренция* — соперничество участников рыночных процессов, определяющее степень влияния отдельного продавца (или покупателя) на рыночную цену, а с ним — степень свободы ценообразования на данном рынке. Именно эта степень реального рыночного соперничества образует главный признак «конкурентной» классификации рынков.

Конкурентность — самый важный фактор, воздействующий на поведение индивидуальных производителей и потребителей,



заставляющий их соперничать друг с другом за прибыльные сферы приложения капитала.

**Рыночная конкуренция** — это *борьба между продавцами (за более выгодные условия производства, позволяющие им максимизировать прибыль) и между покупателями (за более выгодные условия потребления, позволяющие максимизировать полезность).*

В результате конкурентного отбора на рынке «выживают» только те производители, кому удастся эффективно организовать производство, *т.е. доказать свою конкурентоспособность.*

Конкурентоспособность для производителя означает возможность продать как можно больше товаров по цене, которая ниже, чем у его конкурентов. Отсюда следует, что *единственным условием получения прибыли* для производителя, работающего в условиях конкуренции, выступает *снижение издержек на производство каждой единицы товара.*

Снижение затрат становится возможным в результате применения более эффективных технологий производства и рациональной организации труда. *Благодаря снижению затрат производитель может увеличивать масштабы производства и одновременно увеличивать прибыль.* И это будет происходить до тех пор, пока другие производители также не освоят новую технологию производства и также не снизят собственные затраты. Тем-то и эффективна конкурентная организация рынка, что в результате конкуренции любой выигрыш на рынке рано или поздно становится доступным остальным участникам рынка, стремящимся осваивать новые эффективные формы организации производства и (благодаря этому) получать свою долю данного выигрыша на рынке.

**Вывод:** в условиях конкурентного рынка фирма регулирует лишь объемы выпуска продукции и величину собственных затрат, тогда как уровень рыночной цены ей задан извне.

\* \* \*

**Рыночная конкуренция способствует перераспределению общественных ресурсов в пользу наиболее эффективно работающих хозяйствующих субъектов. Поэтому конкуренция является единственным фактором, обеспечивающим динамику**

основных параметров рынка: объемов производства и рыночных цен.

В условиях конкурентного рынка достигается одновременный выигрыш обоих рыночных агентов: и производителя, реализующего товар по превышающей его издержки цене, и покупателя, приобретающего товар по более низкой — относительно его доходов — рыночной цене. Все это является следствием интенсивного колебания цен, которое и характеризует рынки с высокой степенью конкуренции.

Таким образом, чем выше степень конкурентности рынка, тем более экономически оптимальным является уровень цен, приемлемый и для «нормального» (безубыточного) функционирования предпринимательского сектора, и для нормального уровня удовлетворения потребностей потребительского сектора.

Основные функции, которые выполняет конкурентный механизм в структуре рынка, — *стимулирующая и распределительная*.

*Стимулирующая функция конкуренции* проявляется в том, что она заставляет рыночных субъектов, стремящихся преумножить собственную выгоду, работать максимально результативно.

Распределительная функция конкуренции выражается в том, что она способствует рациональному распределению общественных ресурсов — необходимому условию эффективности экономики.

\* \* \*

В экономической теории все рынки по степени ограничения конкуренции делятся на две группы: *рынки совершенной конкуренции и рынки несовершенной конкуренции*.

Рыночная структура характеризуется *совершенной (чистой) конкуренцией*, если ни один из продавцов (покупателей) не способен оказать существенное влияние на рыночную цену. Если это условие не соблюдается, то конкуренция на рынке ограничена.

Экономический режим функционирования рынка совершенной конкуренции характеризуется следующими обязательно присущими ему признаками:

- *множество покупателей и продавцов*, на каждого из которых приходится малая доля от общего рыночного объема продаж (покупок);
- *однородность товара* с точки зрения потребителей, с одной стороны, и однородность покупателей с точки зрения продавцов — с другой. Именно это условие редко выполняется на практике, ибо существует множество факторов, препятствующих такой однородности. Достаточно назвать, например, такие факторы, как упаковка товара, реклама, сервисное обслуживание, место расположения пункта продажи и т. д. Все они одинаковые по структуре товары превращают в экономически дифференцированные, определяемые как неоднородные с позиции их покупателя;
- *отсутствие входных барьеров* для вступления в рынок новых производителей и соответственно возможность свободного выхода из данного рынка («входные барьеры» — это различного рода препятствия экономического или юридического характера, которые ограничивают возможность предприятия функционировать в рамках того или иного рынка). Входные барьеры могут носить весьма различный характер, например:
  - исключительное право заниматься данным видом деятельности (лицензирование, государственная регистрация);
  - размеры предприятия (существуют отрасли, где в силу их большой капиталоемкости малое производство просто невозможно);
  - существование патента на производство конкретного товара;
  - дефицит факторов производства и невозможность их приобретения на свободном рынке;
  - издержки на рекламу, которые так велики, что могут служить препятствием для вхождения в рынок;
- все рыночные агенты, вступая в экономическую сделку, обладают в равной мере *полной (совершенной) информацией* об объекте сделки, товаре;
- все *производственные ресурсы абсолютно мобильны* и в любой момент доступны всем участникам рынка;
- *рациональность в поведении всех рыночных субъектов*, что указывает на то, что каждый из них стремится реализовать прежде всего свой экономический интерес. Поэтому сговор (тайное соглашение) между производителями, равно как и потребителями, на таком рынке исключается.

Все перечисленные признаки рынка совершенной конкуренции говорят о том, что мы имеем дело скорее с теоретической абстракцией, чем с реальным рынком. Но в этом-то и состоит ее научная значимость: только зная идеальную модель рыночной экономики, мы можем изучать реальные рыночные структуры.

## 9.2. РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ. МОНОПОЛИЯ

Рыночные структуры, где в той или иной степени возможно воздействие на условия купли-продажи со стороны производителя (покупателя), относятся к рынкам несовершенной конкуренции. Если для конкурентных рынков характерны только неценовые формы конкуренции, так как рыночная цена задана, то отличительной особенностью рынков несовершенной конкуренции является возможность ценовой формы борьбы между производителями. *Потенциальная способность фирм устанавливать цены на свою продукцию определяет степень монополизации такого рынка.*

В случае, если множеству покупателей на рынке противостоит один продавец, речь идет об абсолютной (чистой) монополии. Это рынок, где единственный производитель полностью контролирует основные параметры рыночной сделки — объем предложения и цену. Возможность такого контроля тем больше, чем выше входные барьеры и чем меньше субституты (заменителей) у товара, выпускаемого монополистом. Закрытость монопольного рынка тем самым избавляет монополиста-производителя от всякой конкуренции и определяет уровень его рыночной власти.

Усилению рыночной власти монополиста способствует тот факт, что он предлагает на рынке некий уникальный товар, не имеющий близких заменителей. А это означает отсутствие альтернативы для покупателя, который вынужден покупать товар у монополиста по завышенной цене. Надо сказать, что монополярная цена всегда высока, ибо включает величину *монополярной ренты*, прибавляемой монополистом к рыночной цене товара за счет

господствующего положения на рынке. *Степень превышения монопольной цены над фактическими затратами характеризует рыночную власть данного производителя.*

Если главной проблемой фирмы — совершенного конкурента — является выбор оптимального выпуска продукции, то фирма-монополист сталкивается с необходимостью принятия решения и в отношении оптимальной цены. Отсюда *стратегия поведения монополиста обусловлена необходимостью согласования оптимального выпуска и оптимальной цены*, исходя из условий максимизации прибыли: либо назначить соответствующую цену реализации продукции, продавая при этом такое количество товара, которое способен поглотить спрос, либо выбрать оптимальный объем производства, продавая его по более высокой цене, соответствующей рыночному спросу.

**Итак, экономический смысл монополии состоит в получении экономической сверхприбыли.**

Поскольку *фирма-монополист производит товар в объеме, меньшем, чем фирма-конкурент, и назначает цену выше конкурентной*, монополизированные рынки неэффективны для общества. Реализуя свой экономический интерес, монополия наносит ущерб обоим рыночным агентам: и потребителю, и производителю, — которые вследствие монополизации рынка несут экономические убытки.

Во-первых, искусственно назначаемая монополистом цена с точки зрения эффективности сделки для покупателя, чересчур высока. В результате монополистом изымается излишек потребителя, что снижает его экономический выигрыш. Все это приводит и к уменьшению уровня удовлетворяемой потребности, и к уменьшению избытка денежного дохода потребителя, который теперь будет использован не на удовлетворение инвестиционных (будущих) потребностей рыночной экономики, а на удовлетворение текущих потребностей.

Во-вторых, монополия неэффективна с точки зрения распределения общественных ресурсов. Слияние предприятий в одну компанию-монополию приводит к высвобождению производственных ресурсов, которые в условиях закрытости монопольного рынка становятся недоступными для других производителей. Тем самым ресурсы, которые могли бы эффективно рабо-

тать в условиях совершенной конкуренции, не реализуют свой экономический потенциал в условиях монополии.

\* \* \*

Особо следует сказать о естественных монополиях, единственной общественно приемлемой форме монополистической организации производства. Естественная монополия — это монополия, производящая общественно необходимую продукцию в объективно неконкурентной отрасли экономики.

Характерным признаком естественной монополии является *рост отдачи от масштабов производства*. Это означает, что чем больше объем производства, тем ниже издержки на единицу продукции. Поэтому одна фирма способна полностью удовлетворить рыночный спрос на данный вид товара по цене более низкой, чем цена конкурентная.

### 9.3. ОЛИГОПОЛИЯ

К рынкам несовершенной конкуренции относится также рынок олигополии, на котором функционирует небольшое количество крупных производителей (продавцов). На долю олигопольного производителя приходится значительная часть рыночного предложения, что позволяет ему воздействовать на цену. Поэтому фирмы-олигополисты можно назвать «архитекторами цен».

По степени рыночной власти олигополия располагается в ряду рыночных структур между чистой конкуренцией и чистой монополией. Поэтому *олигополистический рынок имеет черты и конкурентного, и монопольного рынков* в зависимости от стратегии поведения его участников и особенностей выпускаемого товара, который может быть как стандартным, так и «дифференцированным» (предназначенным для удовлетворения индивидуально-групповых предпочтений).

*Фирмы-олигополисты могут вести себя двумя способами:* либо пытаться предвидеть поведение других производителей, их возможную реакцию на свои решения в области выбора цены

и объема выпуска, либо не учитывать поведение своих соперников, придерживаясь собственной независимой стратегии. В первом случае это влечет за собой вступление производителей-олигополистов в *тайный сговор*, а в последнем приводит к *ценовой войне* между ними.

Тайный сговор осуществляется чаще всего либо в форме *картельного соглашения*, либо в форме *лидерства в ценах*.

*Картельное соглашение* представляет собой негласное экономическое соглашение нескольких участников рынка, устанавливающее для всех общий выпуск, цену и квоту (долю) каждого из них в общем объеме производства и сбыта, а также предполагающего единые условия найма рабочей силы, обмена патентами, технологиями.

*Лидерство в ценах* предусматривает доминирующее положение фирмы, производящей значительную долю рыночного выпуска, стратегия поведения которой является руководством к действию для других более мелких фирм, ведущих себя как ценополучатели.

\* \* \*

Превосходство той или иной фирмы на олигополистическом рынке может быть реализовано по трем параметрам: как лидерство фирмы, диминирующей по выпуску, технологическое лидерство фирмы, организационное лидерство фирмы, лучше других способной адаптироваться к любым колебаниям рыночной конъюнктуры.

Любая форма негласного соглашения означает отказ от открытой ценовой конкуренции, когда субъекты данного соглашения подчиняются единой политике в области технологии производства, ценообразования, сбыта. Вступление в сговор, как правило, продиктовано такими мотивами олигополистов, как стремление избежать угрозы «ценовой войны», иметь более высокую прибыль, чем та, которую можно получить при проведении независимой стратегии.

Монопольная власть фирмы — участника тайного соглашения — определяется соотношением ее собственной рыночной доли к общему объему продаж всех участников соглашения. Иными словами, для поддержания такой монопольной

власти члены картеля должны реагировать на изменение выпуска фирмы-лидера изменением собственного выпуска пропорционально текущему соотношению их рыночных долей. Отсюда становится ясно, что с увеличением числа фирм на рынке уменьшается их рыночная власть.

Придерживаясь собственной независимой стратегии поведения, фирма-олигополист не может игнорировать действия других фирм, участников рынка. Поэтому должна исходить из тех или иных ожиданий предположительной реакции соперников на изменение своего поведения: как отреагирует выпуск остальных фирм на изменение ее собственного объема производства; как ответят фирмы-конкуренты на снижение издержек производства и т.д. Таким образом, любой из олигополистов находится под существенным влиянием поведения остальных, поэтому *ценовой диктат в данном случае ограничен*.

#### 9.4. МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Наиболее близок к совершенной конкуренции рынок монополистической конкуренции. Данной рыночной структуре присущи следующие черты:

- большое число продавцов и покупателей;
- свобода вхождения в рынок и выхода из него;
- дифференцированный продукт.

Дифференциация («индивидуализация») продукта дает фирме некоторую монопольную власть. Цена монополистического конкурента содержит своего рода «плату за разнообразие». Дело в том, что увеличение спроса на продукцию фирмы во многом зависит от таких затрат на рекламу, повышение качества продукции, обслуживание и т.д.

Если производитель на рынке монополистической конкуренции поднимет цену на свою продукцию, он потеряет часть клиентов, а если понизит цену, то увеличит объем продаж, привлекая ряд клиентов других фирм.

В случае вхождения в рынок монополистической конкуренции новой фирмы она забирает часть спроса у остальных фирм. Поскольку же отдельная фирма монополистической конкуренции является одним из многочисленных продавцов, увеличение



ее продаж за счет привлечения клиентов других фирм приводит к минимальным потерям последних. Эти потери настолько малы, что не стимулируют конкурентов к изменению цен. Действия одного монополистического конкурента не окажут влияния на изменение цен у его рыночных соперников. Следовательно, при данном типе конкуренции фирмы достаточно независимы друг от друга.

\* \* \*

Таким образом, в условиях *монополистической конкуренции фирма может изменять спрос на свою продукцию при неизменных ценах на аналогичную продукцию остальных фирм.*

В условиях монополистической конкуренции у каждой фирмы устанавливается не единая цена, а целая группа цен, отражающих предпочтения потребителей в отношении их продукции.

## 9.5. АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Монополия ставит под угрозу основу основ рыночной экономики — конкуренцию, ибо сознательно ограничивает свободную игру конкурентных сил, свободу доступа всех производителей в любые отрасли хозяйственной деятельности. Иными словами, монополия стремится изолировать область своей предпринимательской деятельности от конкурентов. В результате экономические убытки терпят как отдельные экономические субъекты, так и общество в целом.

В целях поддержки конкурентного механизма рынка как самой рациональной формы использования ограниченных общественных ресурсов государство проводит *антимонопольную политику.*

Антимонопольная политика представляет собой государственный контроль в отношении крупных компаний, монополизировавших рынок, осуществляемый средствами ограничительной практики. Такие средства применяются в следующих ситуациях:

- *Фирма контролирует чрезмерно большую долю рынка (устанавливается в каждом конкретном случае). Как*

правило, под пристальное внимание государства попадают фирмы, доля которых на рынке превышает 35 % от общего объема продаж. Согласно антимонопольному законодательству, если эта доля превышает пороговые 60 %, компания административным путем реорганизуется в несколько децентрализованно управляемых предприятий-конкурентов.

- Немногими предприятиями, функционирующими на данном рынке, принимаются согласованные решения о едином для всех участников уровне цен и объемах производства — так называемое *фиксирование цен*. Это означает, что несколько фирм работают как одна фирма-монополист.
- *Слияние компаний*, если оно ведет к ослаблению конкуренции на рынке и служит средством установления рыночной власти. Поэтому для крупного экономического объединения нескольких фирм необходимо разрешение Государственного комитета по антимонопольной политике, который в случае опасности монополизации рынка может наложить вето на подобное объединение.
- Если во главе нескольких компаний стоят одни и те же хозяйствующие субъекты — *переплетающиеся директораты*, то существует опасность тайного коммерческого союза между ними, предполагающего проведение единой политики и в области ценообразования, и в области сбыта продукции.
- Возможность проведения *ценовой дискриминации*, под которой понимается продажа одинаковых товаров разным покупателям по разным ценам. Речь идет о дифференциации цен на однородную продукцию, являющейся результатом установленного контроля над ценами.
- В случае, если фирма диктует условия заключения сделки, навязывая *исключительные контракты*, она проявляет себя как монополист, стремящийся утвердить свое господствующее положение. Условием исключительных контрактов могут быть всякого рода ограничения: покупка товара становится возможной только при приобретении покупателем дополнительно какого-либо

нного товара или в контракте оговаривается запрет покупателю на приобретение аналогичного товара у конкурента. Все эти сделки свидетельствуют о дискриминации покупателя и с точки зрения антимонопольного законодательства трактуются как противозаконные.

Таким образом, целью антимонопольного регулирования является обеспечение экономической эффективности рыночной экономики, что предполагает:

- обеспечение равных возможностей хозяйственной деятельности для всех рыночных субъектов;
- поддержание свободного ценообразования;
- предотвращение концентрации экономической власти в руках одного крупного производителя;
- поощрение малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование системы распределения и перераспределения национальных ресурсов.

## **РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

**10.1. Спрос и предложение факторов производства.**

**10.2. Рынок труда.**

**10.3. Рынок капитала.**

**10.4. Рынок земли.**

.....

### **10.1. СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

Все рынки делятся на две большие группы: рынки потребительских товаров (услуг) и рынки факторов производства (рынок земли, рынок капитала, рынок труда).

Факторы производства подразделяются на **первичные**, предлагаемые домашними хозяйствами (земля, капитал, труд), и **промежуточные (вторичные)**, предлагаемые одними предприятиями другим (полуфабрикаты, детали, материалы и др.). Наиболее значимыми являются первичные факторы производства, которые применяются при производстве всех благ. Они являются объектами длительного пользования, оказывая производственные услуги в течение многих циклов изготовления товара.

\* \* \*

В основе функционирования рынков факторов производства лежат те же принципы, что и в основе функционирования рынков потребительских товаров. В частности, рыночная цена на факторы производства, как и на товары и услуги, образуется в

результате взаимодействия спроса и предложения. Однако в зависимости от того, активными участниками какого рынка являются основные экономические агенты (фирмы и домохозяйства), изменяется их экономическая роль.

Если предложение потребительских благ формируют фирмы (выполняя роль продавца), а спрос на них предъявляют домохозяйства (выполняя роль покупателя), то продавцами факторов производства являются домохозяйства, а их покупателями — фирмы. Такая перемена ролей приводит и к перемене мотивации в поведении рыночных агентов на рынках факторов производства. Теперь *домохозяйства как первичные собственники факторов производства, стремящиеся максимизировать полезность, выступают на стороне предложения, а производители, стремящиеся максимизировать прибыль, на стороне спроса*. В то время как на рынке потребительских товаров, наоборот, спрос домохозяйств был связан с максимизацией полезности, а предложение фирм — с максимизацией прибыли.

Для фирмы полезность фактора производства определяется возможностью увеличения прибыли в результате его использования. Таким образом, спрос на факторы производства зависит от спроса на потребительские товары, ибо прибыль фирма получит только в том случае, если ей удастся реализовать произведенный продукт на рынке благ. Поэтому спрос фирм на факторы производства можно считать *производным спросом*, порождаемым спросом на конечные товары и услуги.

При определении объема предложения факторов производства домохозяйства ведут себя так же, как при определении объема спроса на товары и услуги, т.е. они стремятся максимизировать свою полезность. В свою очередь полезность собственников факторов производства рассматривается последними с точки зрения возможности удовлетворения потребности в других благах. Отсюда предложение факторов производства зависит от цены фактора производства, определяющей уровень богатства их продавцов. Только по отношению к каждому фактору производства эта зависимость меняется.

Так, повышение цены труда (заработной платы) стимулирует работника больше трудиться, повышая свой уровень благосостояния. Чем выше уровень благосостояния, тем большей ценностью для собственника труда обладает свободное время, явно выраженное предпочтение которому приведет вскоре к уменьшению предложения труда.

При увеличении цены капитала (ставки процента) растет и объем предложения капитала, выгодное размещение которого обещает его собственнику повышение уровня потребления товаров и услуг в будущем. Таким образом, снижение текущего потребления предполагается компенсировать будущим увеличением потребления товаров и услуг. Чем выше уровень богатства, тем больше дохода тратится на текущее потребление и тем меньше объем предложения капитала.

Таким образом, *предложение труда и капитала формируется индивидами на основе сопоставления альтернативных вариантов увеличения собственного дохода: свободное время — время труда, текущее удовлетворение потребностей — будущее удовлетворение потребностей.*

Земля как фактор производства не имеет подобных альтернатив, поэтому ее предложение неизменно, ибо запасы невоспроизводимых факторов производства фиксированы. Единственным способом использования земли как средства получения дохода является применение ее в процессе хозяйственной деятельности.

\* \* \*

Спрос на факторы производства отражает зависимость между ценой фактора и максимальным объемом его использования. В свою очередь объем спроса на факторы производства определяется на основе соотношения дохода от *предельного продукта фактора производства и предельных затрат его использования.*

*Предельный продукт фактора производства* — это величина, на которую возрастает общая выручка фирмы при использовании дополнительной единицы фактора производства.

*Предельные затраты использования фактора производства* — это величина, на которую возрастают общие издержки при использовании дополнительной единицы фактора производства.

\* \* \*

Снижение цены фактора производства приводит к увеличению выпуска товаров, к снижению дохода от предельного продукта фактора, к уменьшению прибыли фирм-покупателей факторов и в конце концов к уменьшению совокупного спроса на рынке факторов производства, и наоборот.

Совокупный рыночный спрос (предложение) на факторы производства формируется путем суммирования индивидуальных функций спроса (предложения) факторов производства со стороны каждого участника (домохозяйства, фирмы) одного из факторных рынков: рынка труда, рынка капитала, рынка земли.

Цены на первичные факторы производства (заработная плата, ссудный процент, земельная рента) играют перераспределительную роль в национальной экономике, от величины которых зависят размеры доходов их собственников. Вслед за изменением факторных цен осуществляется межотраслевой перелив факторов производства, в частности, наиболее мобильных из них — капитала и рабочей силы. Вследствие чего происходит выравнивание в экономическом развитии различных отраслей. Отсюда, *чем выше уровень мобильности факторов производства, тем ниже уровень межотраслевой дифференциации в экономике.*

## 10.2. РЫНОК ТРУДА

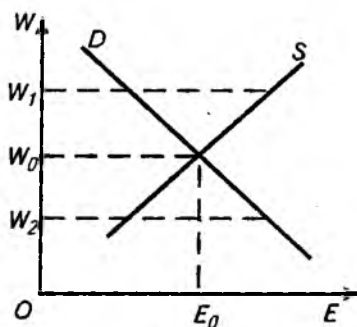
Как известно, рынок представляет собой пространство, на котором взаимодействуют продавцы и покупатели, в результате чего для каждого стандартного товара (или услуги) устанавливаются равновесная цена и равновесный объем предложения и спроса. Очевидно, что данное понятие рынка должно быть скорректировано, если речь идет о таком специфическом товаре, как *труд*. Это связано с тем, что носитель труда (работник) представляет собой уникальную человеческую личность, которая обладает не только определенной способностью к труду (токарь, инженер, врач и т. д.), но и целым спектром других качеств: мотивами трудового поведения, жизненным опытом, психофизиологическими особенностями. В этой связи понятие «рынок труда» носит в какой-то степени абстрактный характер.

С другой стороны, и работодатели (т. е. те, кто предлагает рабочие места) подходят к найму рабочей силы не только с точки зрения требований к профессии и квалификации индивида, но и оценивая его (работника) коммуникабельность, умение работать в коллективе, способность к переобучению, трудовой мобильности.

Необходимо отметить, что труд имеет не только экономическую ценность (важнейший производственный фактор, при помощи которого производится продукция определенного количества и качества), но и социальную, так как является источником дохода, определяет социальный статус человека в обществе.

Несмотря на «гуманистическую» специфику рынка труда, в экономической теории абстрагируются от этих характеристик и *определяют данный вид рынка как пространство, где цена и количество труда определяются взаимодействием спроса (со стороны предприятий) и предложения (со стороны временно занятых людей)*. Классическая модель рынка труда графически представлена на рис. 10.1.





$W$  — заработная плата,  
 $E$  — численность занятых,  
 $D$  — спрос на труд,  
 $S$  — предложение труда

Рис. 10.1. Модель рынка труда

Из данной модели видно, что в точке пересечения  $D$  и  $S$  устанавливаются равновесная цена за труд — заработная плата ( $W_0$ ) и определенный равновесный уровень занятости ( $E_0$ ). В том случае, если уровень заработной платы по каким-то причинам повысится (с  $W_0$  до  $W_1$ ), то и величина предложения вырастет, так как на рынке появится дополнительное число лиц, ранее не соглашавшихся работать за зарплату  $W_0$ . Однако спрос на труд сократится в связи с тем, что для определенной части работодателей будет невыгодно нанимать рабочую силу из-за ее дороговизны. Результатом повышения заработной платы «сверх» равновесной цены станет увольнение части персонала, что приведет к росту безработицы, так как предложение рабочей силы превысит спрос на нее.

Другая ситуация: уровень заработной платы снизился с  $W_0$  до  $W_2$ . Для работодателей становится выгодным нанимать дополнительных работников, а это увеличивает спрос на труд. Однако часть незанятых, которых не устраивает понизившийся уровень заработной платы, уйдет с рынка, тем самым уменьшая предложение труда. В результате этого спрос превысит предложение и возникнет дефицит рабочей силы.

Рассмотрим поочередно спрос на труд и предложение труда.

*Спрос на труд*, как и на всякий ресурс, является производным, т. е. зависит от спроса на продукцию, которая произво-

дится с помощью данного вида труда. В свою очередь фирма, определяя количество работников, которое необходимо нанять, должна учитывать «цену труда» (т. е. заработную плату). А *цена труда зависит от его предельной производительности*, т. е. того приращения объема выпускаемой продукции, которое вызвано использованием дополнительной единицы труда (нового работника), при условии, что другие факторы производства останутся неизменными. Предельная производительность труда определяется по формуле

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L},$$

где  $MP_L$  — предельная производительность труда;  
 $\Delta Q$  — прирост продукции, вызванный дополнительной единицей труда;  
 $\Delta L$  — дополнительная единица труда.

Однако фирму интересует не только величина дополнительной продукции, выпущенной в результате найма нового работника, но и то, *какой доход она получит от продажи продукции, созданной добавочной единицей труда*. А определить это можно по формуле предельного дохода от продукта труда ( $MRP_L$ ):

$$MRP_L = \frac{\Delta R}{\Delta L},$$

где:  $MRP_L$  — предельный доход от продукта труда;  
 $\Delta R$  — прирост дохода, вызванный дополнительной единицей труда.

Практика показывает: *при неизменной величине других факторов производства дополнительное увеличение численности работников приводит к тому, что  $MRP_L$  сначала растет* (это увеличивает доход фирмы), *а затем начинает снижаться* (это уменьшает доход фирмы). Тому имеется несложное объяснение: с увеличением численности персонала и при неизменном оборудовании доля капитала, приходящаяся на каждого работника, начинает снижаться, что приводит сначала к уменьшению прироста продукции, затем к стабилизации ее объема и, наконец, к абсолютному уменьшению.

В этой связи фирме важно определить, какова должна быть *оптимальная численность занятых*, которая обеспечивала бы максимальную прибыль предприятию. В экономической теории

эта зависимость называется «*прибыль — максимизирующая занятость*» и определяется по формуле

$$MRP_L = W,$$

где  $W$  — ставка заработной платы.

Графически эту зависимость можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 10.2). На графике видно, что ставке заработной платы  $W_1$  соответствует численность работников, равная  $L_1$ ; снижение заработной платы с  $W_1$  до  $W_2$  даст возможность фирме привлечь уже  $L_2$  работников. Таким образом, используя правило «прибыль — максимизирующая занятость», предприятие может определить оптимальную численность персонала.

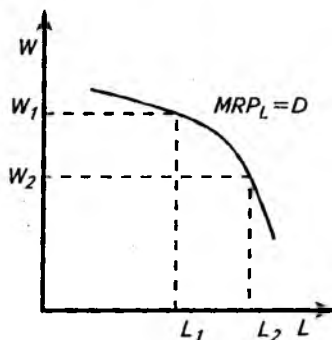


Рис. 10.2. Взаимодействие уровня занятости и ставки заработной платы

Если спрос на труд предъявляют фирмы, то *предложение труда* исходит от временно не занятых работников. Каким же образом люди принимают решения о выходе (или невыходе) на рынок труда? Прежде всего они руководствуются оптимальным распределением своего времени между трудом (оплачиваемой занятостью) и досугом (неоплачиваемым времяпрепровождением). А это в свою очередь зависит от величины полезности, которую приносят человеку «труд» и «досуг».

Индивид получает за свой труд заработную плату, которую тратит на приобретение товаров и услуг, приносящих ему пользу. Досуг также приносит ему определенную пользу: он читает, смотрит телевизор, занимается спортом, общается с друзьями и т. д.

В этой связи возникает проблема распределения времени между трудом и досугом. Как ее разрешить? Для этого воспользуемся некоторыми положениями теории потребительского выбора. Во-первых, основной принцип экономического поведения индивида — максимизация полезности, получаемой от труда и досуга. Это лежит в основе распределения времени между названными «альтернативными» видами деятельности. Во-вторых, при оценке потребления благ и досуга действует закон убывающей полезности: каждый дополнительный час досуга (или дополнительное количество благ) приносит меньшую полезность, чем предыдущие. Иными словами, чем большим объемом досуга (или благ) располагает индивид, тем меньшую ценность представляет для него дополнительный час досуга (или дополнительная единица благ). Разумеется, для каждого индивида существует своя, субъективная шкала ценностей, которая влияет на распределение времени между трудом и досугом и, следовательно, оказывает влияние на величину предложения труда.

В-третьих, согласно универсальному правилу максимизации полезности, выбор индивида, максимизирующего полезность потребления благ и досуга, должен удовлетворять следующему правилу: «цена» последнего часа досуга равна цене последней единицы потребляемых благ, или

$$\frac{MU_1}{W} = \frac{MU_G}{P},$$

где  $MU_1$  — предельная полезность досуга;

$W$  — ставка заработной платы;

$MU_G$  — предельная полезность потребляемых благ;

$P$  — цена этих благ.

Если это равенство нарушено, то максимум полезности еще не достигнут и, следовательно, индивид может изменить свой выбор в сторону увеличения досуга или продолжительности работы.

Поведение индивида на рынке труда можно проиллюстрировать кривыми безразличия, известными из теории потребительского выбора (рис. 10.3).

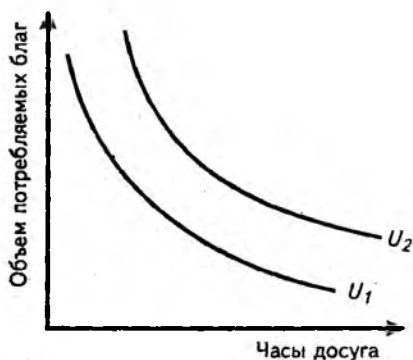


Рис. 10.3. Выбор между досугом и потреблением

Каждая точка на кривой безразличия показывает определенную комбинацию благ и досуга, которая приносит человеку одинаковую полезность. Чем выше кривая безразличия по сравнению с предыдущей (например, кривая  $U_2$ ), тем более высокий уровень полезности достигается посредством нового набора комбинаций благ и досуга.

Однако выбор индивида между количеством потребляемых благ и досугом должен учитывать не только его субъективные предпочтения, но и имеющиеся у него возможности. В частности, уровень заработной платы и естественные ограничения (невозможно иметь более 24 ч в сутки). В качестве ограничения может служить так называемая бюджетная линия (см. рис. 10.4).

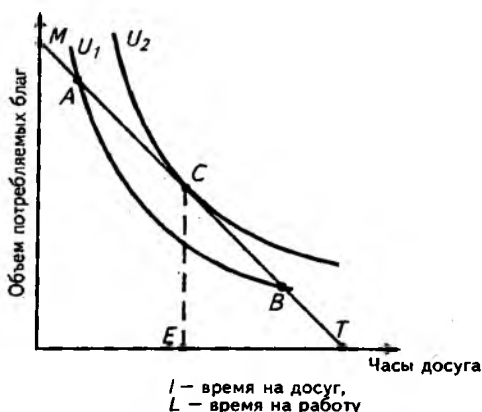


Рис. 10.4. Оптимальная комбинация объема потребления и досуга

Рисунок 10.4 показывает, как индивид принимает решение о выходе на рынок труда с точки зрения обеспечения полезности потребления благ и досуга. Если человек не будет работать (т. е. находится в точке  $T$ ), то в таком случае его доход будет равен нулю и, следовательно, он не сможет приобрести необходимые ему товары и услуги. В случае, когда человек будет только работать (т. е. находится в точке  $M$ ), у него не будет времени на досуг.

Исходя из бюджетной линии можно определить величину его заработной платы, которая выражается отношением  $M/T$  (т. е. заработок за каждый час работы). Теперь необходимо выяснить, в какой точке будет достигнут оптимум между полезностью потребляемых благ и досугом, с одной стороны, и бюджетными ограничениями — с другой. Очевидно, что оптимальное соотношение будет находиться в точке касания кривой безразличия  $U_2$  и бюджетной линии, т. е. в точке  $C$ . И хотя кривая  $U_1$  также пересекает бюджетную линию (в точках  $A$  и  $B$ ), однако полезность комбинаций потребляемых благ и досуга, расположенных на этой кривой, ниже, чем на  $U_2$ , и, следовательно, составляет меньшую полезность человеку. Поэтому индивид, максимизирующий полезность, остановит свой выбор на  $U_2$ .

Исходя из этого графика можно определить время, которое человек распределит между трудом и досугом. Из точки  $C$  опустим перпендикуляр на ось абсцисс (часы досуга). Точка  $E$  будет соответствовать продолжительности досуга ( $D$ ) и работы ( $L$ ). Чтобы определить величину досуга в часах, необходимо из общего фонда времени ( $T$ ) вычесть продолжительность работы ( $L$ ). Так как рыночная экономика предоставляет человеку свободу выбора, то он сам решает, сколько времени отводить досугу, а сколько — работе.

Выбор между работой и досугом можно проиллюстрировать иначе (рис. 10.5). Как видно из этого графика, с увеличением рабочего времени уровень заработной платы растет (кривая  $AB$ ), однако после прохождения точки  $B$  (она называется «точкой перегиба») предложение труда снижается, несмотря на возможное увеличение дохода. Иными словами, рост заработной платы стимулирует работника к дополнительным затратам своего времени лишь до определенного предела (точка  $B$ ). После прохождения этой точки (т. е. добившись определенного уровня благосостояния) индивид отказывается от дополнительной работы ради увеличения часов досуга, т. е. «эффект дохода» сменяется «эффектом замещения». Такая ситуация характерна для высокоразвитых стран, где высокий уровень благосостояния

обеспечивает человеку возможность больше времени тратить на досуг.

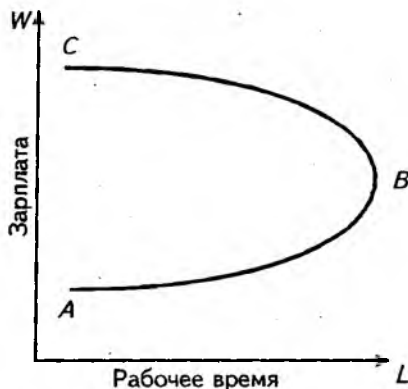


Рис. 10.5. Кривая предложения на труд

\* \* \*

Неотъемлемой чертой рыночной экономики является *безработица — временная незанятость экономически активного населения*. Причины данного явления разнообразны. Во-первых, структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению излишней рабочей силы. Во-вторых, экономический спад или депрессия, которые вынуждают работодателей снижать потребность во всех ресурсах, в том числе и трудовых. В-третьих, политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда: повышение минимального размера заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу, что иллюстрирует классическая модель рынка труда (см. рис. 10.1). В-четвертых, сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики. Наконец, в-пятых, изменения в демографической структуре населения, в частности, рост численности населения в трудоспособном возрасте увеличивает предложение труда и, следовательно, возрастает вероятность безработицы.

\* \* \*

Исходя из причин безработицы можно сформулировать ее основные формы.

*Фрикционная безработица* (от англ. *friction* — трение, разногласие) связана с перемещением людей с одной работы на другую, из одной местности в другую. Причина данной формы безработицы в том, что и люди, и рабочие места неоднородны, и поэтому требуется определенное время для «взаимного поиска».

*Структурная безработица*, как уже ранее отмечалось, связана с изменениями в технологиях, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов, и в частности ресурсов труда. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала.

*Сезонная безработица* связана с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, т. е. в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие — уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны сезонные колебания объемов производства (а значит, и занятости), относятся прежде всего сельское хозяйство и строительство.

*Циклическая безработица* связана с недостаточным совокупным спросом на товары и услуги, который вызывает рост безработицы в тех отраслях, где эти товары производятся.

Наконец, *скрытая безработица*, которая характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплачиваемые отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

\* \* \*

Несмотря на объективный характер безработицы, социально-экономические потери, которые она порождает, очевидны. Во-первых, не производится какая-то часть товаров и услуг, которые могли бы быть произведены, если бы человек рабо-



тал. Во-вторых, снижаются налоговые поступления: работающий получает доход (заработную плату), который облагается налогом. В-третьих, снижается уровень жизни семьи безработного, так как пособие по безработице меньше, чем заработная плата. В-четвертых, ухудшается психологическое состояние безработного, становятся частыми конфликты в семье и т. д.

В этой связи одной из функций государства становится регулирование занятости, устранение негативных последствий безработицы. В частности, в каждом городе или районе созданы центры занятости, которые выполняют следующие функции: выплачивают пособия по безработице, помогают безработным найти работу, ведут переобучение новым, пользующимся спросом профессиям. В этих центрах оказывается и психологическая помощь людям, оставшимся без работы. Государство, кроме того, может оказывать финансовую поддержку тем предприятиям, где планируется массовое увольнение, с целью сохранения или модернизации рабочих мест. Далее, государство может вводить налоговые льготы для тех предприятий, которые принимают на работу наименее защищенные группы населения (инвалиды, многодетные матери, «чернобыльцы», «афганцы»).

Оценивая безработицу как социально-экономическое явление, нельзя однозначно утверждать, хорошо это или плохо. С точки зрения человека, оставшегося без работы, это может оказаться трагедией. Однако с точки зрения экономической динамики данное явление — объективная необходимость. Другое дело, что государство должно «амортизировать» ее негативные последствия, а работники должны быть готовы к профессиональной и трудовой мобильности ради получения работы.

### 10.3. РЫНОК КАПИТАЛА

Капитал выступает исходной основой рыночного производства. В широком аспекте под капиталом понимается любой элемент богатства, который приносит его владельцу регулярный доход (ценные бумаги, земля, предпринимательские способности и др.). На рынке факторов производства под капиталом современная экономическая теория понимает физический капитал, который выступает в виде запасов предприятия, оборудования и других производственных ресурсов, которыми

владеют фирмы и другие организации. Иначе говоря, капитал включает в себя *все созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров.*

Капитал как фактор производства характеризуется следующими особенностями:

1. Капитал воспроизводится экономической системой (в отличие, например, от земли, которая является природным фактором).
2. Спрос на капитал зависит от спроса на товары и услуги, производимые с его помощью (если товар какого-либо производителя будет пользоваться повышенным спросом, то и потребность в капитале для него будет возрастать).
3. Принимая решение о привлечении дополнительного капитала, предприниматель должен соотнести доход, полученный от использования этого капитала, с платой за пользование им.

\* \* \*

Для производства товаров и услуг предприятия могут использовать собственные ресурсы и заемные, приобретаемые на рынке капитала. **Рынок капитала** — сфера заемного движения денег для приобретения капитальных благ.

Предоставление денег в долг называется выдачей *ссуды* или *кредита*. Субъекты, которые берут деньги в долг, называются *заемщиками капитала*, а те, кто предоставляет деньги в долг, — *кредиторами*.

На рынке капитала существует *цена*, которая показывает, сколько необходимо заплатить за пользование денежными средствами. Она *измеряется в процентах*, так как и количество, и цена на рынке капитала выражаются в денежных единицах. **Ставка процента** — это отношение дохода на капитал, предоставленный в ссуду, к размеру ссужаемого капитала, выраженное в процентах.

На рынке капитала взаимодействуют спрос и предложение, которые определяют равновесную ставку процента (цену) и количество предоставленных в ссуду денежных средств.

*Субъектами спроса на капитал* являются фирмы, предприниматели. Капитал пользуется спросом потому, что он производителен, т. е. с его помощью можно произвести продукцию

и увеличить доход, поэтому спрос на капитал — это спрос на инвестиционные средства, а не просто на деньги.

Предприятия, фирмы обращаются к услугам заемного капитала тогда, когда им не хватает собственных ресурсов. При этом *процент для субъекта спроса на капитал выступает как затраты (издержки)*.

Цена спроса на капитал определяется исходя из сравнения величины ожидаемого дохода от использования капитала и затрат на его приобретение. Если ожидаемый доход будет выше, чем плата за использование капитала (процент), то предприятие будет брать денежные средства в долг.

Чтобы определить сумму, которую необходимо вложить сегодня, чтобы через определенный период времени получить соответствующий доход, используют следующую формулу:

$$D_0 = D_t / (1 + r)^t,$$

где  $D_0$  — текущая дисконтированная стоимость актива (сумма средств, которую нужно вложить сегодня),

$D_t$  — доход, полученный через определенный срок эксплуатации капитального товара,

$t$  — число лет его эксплуатации,

$r$  — ставка банковского процента.

Такая операция называется дисконтированием, или определением чистой производительности капитала. Как видно из формулы, величина современной стоимости платежа находится в обратной зависимости от уровня процентной ставки и длительности временного интервала.

Первичными субъектами предложения капитала выступают домохозяйства (население), у которых образуются временно свободные («лишние») денежные запасы.

Предлагая капитал, домохозяйства отказываются за определенное вознаграждение от самостоятельного альтернативного применения его для потребления. Поэтому *для субъекта предложения капитала процент выступает как доход*. Чем выше процентная ставка, тем большее количество индивидов выступят на рынке капитала в качестве продавцов.

Особенностью рынка капитала является его *институциональное устройство*. Субъекты спроса и предложения капитала готовы взять и предоставить кредиты на различные сроки и под разные проценты. Поэтому появляются специфические организации посредники, которые облегчают встречу кредиторов и

заемщиков капитала. Посредники объединяют деньги всех желающих отдать их в долг под определенные проценты, а затем предоставляют необходимые суммы желающим взять кредит предприятиям, фирмам за плату (в зависимости от срока и суммы кредита). В качестве посредников могут выступать банки, пенсионные фонды, страховые учреждения и т.д. Все они функционируют ради получения прибыли, которая представляет собой разницу между ставками процентов для кредиторов и заемщиков, обеспечивая при этом относительную безопасность хранения сбережений кредиторов и удобство получения ссуд для заемщиков.

#### 10.4. РЫНОК ЗЕМЛИ

Наряду с трудом и капиталом важнейшим фактором производства является земля. Термин «земля» охватывает все полезности, которые даны природой в определенном объеме и над предложением которых человек не властен, будь то сама земля, водные ресурсы или полезные ископаемые. Для фермера участок земли служит средством для выращивания определенных сельскохозяйственных культур, для горожанина — территориальной площадкой для размещения жилых и производственных зданий. Земля является для человека средой его обитания, источником минеральных и органических ресурсов, сферой приложения труда, капитала и предпринимательского умения. Как отрасль материального производства, сельское хозяйство органически связано со всеми другими видами хозяйственной деятельности.

\* \* \*

Экономические отношения в сельском хозяйстве имеют *три особенности*.

Во-первых, они возникают по поводу естественно невозпроизводимых факторов производства: *земля* — количественно и качественно — *ограничена*. И хотя капитал и рабочая сила как факторы производства тоже ограничены, но их можно накапливать, производить и воспроизводить, а землю — нет.

Во-вторых, в производстве сельскохозяйственной продукции взаимодействуют *три группы экономических субъектов*: земельные собственники (частные, коллективные и государство), предприниматели и наемные работники.

В-третьих, в сельском хозяйстве цена продукции формируется по худшим условиям производства, тогда как ценообразование на промышленные товары устанавливается по средним условиям производства.

\* \* \*

В рыночной системе любой фактор, приносящий доход, — это товар. Как товар, земля также продается и покупается. Рыночное предложение земли в каждый момент времени постоянно и не может возрасти или уменьшиться в зависимости от изменения цен. Это означает, что эластичность предложения по цене равна нулю, т. е., как бы ни изменялась цена, которую покупатели готовы заплатить за участки, общее предложение этих участков не изменится. Поэтому, если построить кривую предложения земли на рынке, эта кривая примет вид вертикальной прямой (рис. 10.6).

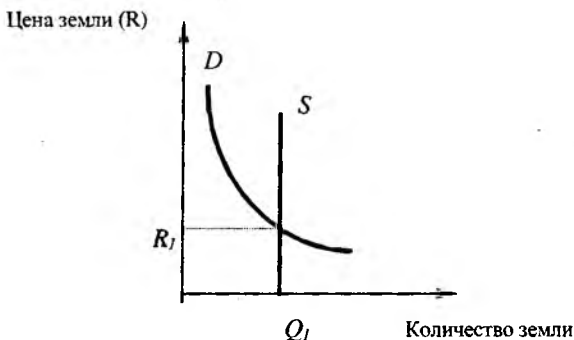


Рис. 10.6. Взаимодействие спроса и предложения на рынке земли

Необходимо различать общее предложение земли на национальном рынке и предложение земли с точки зрения отдельной фирмы или гражданина. Если общее предложение земли абсолютно неэластично, то с точки зрения отдельного покупателя предложение земли значительно эластично. Рост величины спроса на землю со стороны отдельного покупателя реально ведет не к увеличению предложения, а к увеличению цены земли.

При покупке земли в принципе покупается не сама земля, а доход, который она принесет в будущем, или, иначе говоря, *рента*, т. е. *регулярно получаемый доход с капитала, имущества или земли, не требующий предпринимательской деятельности*. В узком же смысле *экономическая рента* — это цена, уплачиваемая за пользование землей и другими природными ресурсами, количество (запасы) которых строго ограничено.

*Земельная рента уплачивается землевладельцу в виде арендной платы за землю*. Однако арендную плату надо отличать от земельной ренты. Земельная рента является платой за пользование землей как таковой. В арендную плату, помимо земельной ренты, могут входить и другие элементы: плата за пользование хозяйственными сооружениями, ирригационной системой, процент на вложенный в землю капитал и др.

Все земли, вовлеченные в экономический оборот, *дифференцированы*, т. е. различны по своему качеству (худшие, средние, лучшие) и местоположению (удаленности от мест переработки, рынков сбыта). Вследствие этого на средних и лучших из них возникает дополнительный продукт и доход, никак не связанный с усилиями того, кто эту землю обрабатывает. Этот доход называется *дифференциальной, или природной, рентой*. Он должен присваиваться (изыматься) собственником более производительного от природы фактора производства (государством, частным собственником).

Другой путь получения дифференциальной ренты — искусственное улучшение качества земли (орошение или осушение земли, дополнительное внесение удобрений, строительство моста, улучшающего местоположение, и т. п.), требующее дополнительных вложений капитала. Дополнительный доход, полученный вследствие различной эффективности дополнительных инвестиций, по праву принадлежит тому, кто эти мероприятия осуществил (правда, по истечении срока аренды собственник земли не преминет повысить арендную плату, чтобы забрать хотя бы часть «приросшего» дохода).

Величиной ренты определяется *цена земли* — чем большую ренту приносит земельный участок, тем большую цену заплатит за него покупатель.

На цену земли влияет и ставка банковского процента. Это объясняется тем, что владелец денежного капитала может вме-

сто покупки земли получать регулярный доход, предоставляя деньги в ссуду. То есть *цена земли равна сумме денег, которая, будучи положенной в банк, при существующем банковском проценте приносит доход, равный ренте, получаемой с этой земли.*

Исходя из этого, определяется цена земли:

$$\text{ЦЕНА ЗЕМЛИ} = \frac{\text{Земельная рента}}{\text{Банковский процент}} \times 100\%$$

*Пример.* Если ежегодная рента с 1 га земельного участка равна 100 руб., а банковский процент составляет 25%, то цена 1 га земли равна 400 руб. Это означает, что, если потенциальный покупатель земельного участника вложит в банк свои 400 руб., то он будет получать тот же доход, как если бы был владельцем данного земельного участка. В этой ситуации землевладелец продаст землю не ниже названной цены.

\* \* \*

Таким образом, земельная рента определяет цену земли, следовательно, уравнивает спрос на землю и ее предложение. Земля является исключительно неэластичным товаром (как бы спрос на землю ни изменился — предложение останется неизменным). Цена земли в данном случае будет зависеть только от колебаний спроса и ренты, поскольку предложение земли неизменно.

## ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ДОХОДОВ

- 11.1. «Функциональные» и «вертикальные» доходы.
- 11.2. Кривая Лоренца и коэффициент Джини.
- 11.3. Между потреблением и сбережением.
- 11.4. Потребительское использование доходов.
- 11.5. Номинальный и реальный доход.
- 11.6. Сбережения, доходы и инфляция.
- 11.7. Регулирование (перераспределение) доходов.

.....

Стремление к максимизации дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Доходы — конечная цель действий каждого активного участника рыночной экономики, объективный и мощный стимул его повседневной деятельности.

Но высокие личные доходы выгодны не только индивиду, это и общественно значимая выгода, поскольку они в конечном счете есть единственный источник удовлетворения общих потребностей, расширения производства, а также поддержки малообеспеченных и нетрудоспособных.

Принцип государственной стратегии в сфере доходов в рыночной экономике можно сформулировать следующим образом: *«Все не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным»*.

Получателей рыночного дохода всегда волнуют три вопроса: надежность источников, эффективность использования дохода и оправданность налогового бремени. Экономическая теория отвечает на эти вопросы, исследуя образование и движение совокупного дохода.



\* \* \*

*Доход есть денежная оценка результатов деятельности физического (или юридического) лица как субъекта рыночной экономики. В экономической теории под «доходом» имеют в виду денежную сумму, регулярно и законно поступающую в непосредственное распоряжение рыночного субъекта.*

Доход всегда представлен деньгами. Это значит, что условием его получения является *эффективное участие* в экономической жизни общества: живем ли мы на зарплату или за счет собственной предпринимательской деятельности, — в любом случае мы должны сделать нечто полезное для других людей. Лишь тогда они передадут нам часть находящихся в их распоряжении денег (точно так же, как и мы не расстаемся со своими деньгами, не приобрета взамен нечто полезное именно для нас).

\* \* \*

Следовательно, сам факт получения денежного дохода есть объективное свидетельство участия данного лица в экономической жизни общества, а размер дохода — показатель масштаба такого участия. Ведь деньги, пожалуй, единственная на свете вещь, которую нельзя выдать самому себе: *деньги можно получить только от других людей.*

Прямая зависимость дохода от результатов рыночной деятельности нарушается лишь в одном случае — при объективной невозможности участвовать в ней (пенсионеры, молодежь в до-трудоспособном возрасте, инвалиды, иждивенцы, безработные). Названные категории населения поддерживаются всем обществом, от имени которого правительство регулярно выплачивает им денежные пособия. Конечно, эти выплаты образуют особый элемент совокупного дохода, но «рыночными» они, строго говоря, не являются.

Рыночный же доход всегда есть результат наших полезных — для других людей — усилий. Значит, он во многом определяется совпадением предлагаемых нами товаров и услуг с предъявляемым «другими людьми» спросом. Взаимодействие спроса и предложения — объективный механизм образования доходов в рыночной экономике. Конечно, в таком механизме

есть элементы случайного и потому несправедливого, но другого способа получения доходов в рыночной экономике не существует.

## II.1. «ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ» И «ВЕРТИКАЛЬНЫЕ» ДОХОДЫ

Все расходы на производство несут **собственники факторов производства**. Поэтому доходы первоначально сосредотачиваются в их руках. А поскольку собственник каждого фактора производства выполняет определенную функцию в рыночном производстве, то первичное формирование доходов получило название **«функциональное распределение доходов»**.

**«Функциональные»** доходы, зависящие от соотношения спроса и предложения на данный фактор производства, представлены зарплатой наемных работников, прибылью крупных предпринимателей и компаний, рентой земельных собственников и домовладельцев, доходами мелких собственников (комбинация зарплаты, прибыли ренты, процента и дивидендов).

В современной рыночной экономике основная часть совокупного дохода общества выражена в «зарплате» и «жалованье».

Иной выглядит характеристика совокупного дохода, когда речь идет о **фактическом** распределении доходов по отдельным группам населения — оно уже не зависит от источников поступления доходов (объединяя, например, прибыль предпринимателя и пособие безработного). Поскольку фактический размер дохода устанавливает объективную имущественную иерархию социальных групп, то в этом случае принято говорить о **«вертикальном распределении доходов»**.

Между **«функциональной»** и **«вертикальной»** характеристиками совокупного дохода имеется существенное отличие. **Функциональное** распределение сводит совокупный доход к доходам только собственников факторов производства. **Вертикальное** же распределение есть результат перераспределительного вмешательства государства в сферу доходов, благодаря чему доходами располагают даже такие группы (например, нетрудоспособные или безработные), которые не могли бы их иметь, если бы общество удовлетворялось только функциональным распределением.

## П.2. КРИВАЯ ЛОРЕНЦА И КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИНИ

Для измерения фактического распределения доходов используют кривую Лоренца и коэффициент Джини, показывающие, какая доля совокупного дохода приходится на каждую группу населения, что позволяет судить об уровне экономического неравенства в данной стране.

*Кривая Лоренца* — это метод графического изображения уровня концентрации явления, с помощью которого в экономической теории выражают степень дифференциации доходов (рис. 11.1).

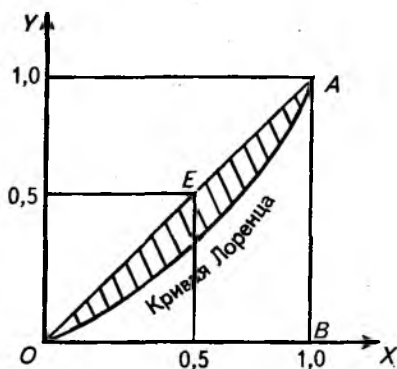


Рис. 11.1. Кривая Лоренца

Если величину совокупного дохода и численность семей (домохозяйств) в данной стране принять за 100 %, то прямая *OA* покажет абсолютно равномерное распределение совокупного дохода между всеми семьями. Однако реальное распределение всегда будет характеризоваться отклонением от этой прямой. Абсолютно неравномерное распределение совпало бы с осями координат. Но поскольку «сверхбедные» и «сверхбогатые» обычно составляют незначительную часть рыночного общества, то перед нами будет некоторая кривая («кривая Лоренца»), отклонение которой от диагонали наглядно покажет степень неравномерного распределения доходов между разными по уровню благосостояния семьями.

Для простоты характеристики конкретного уровня неравен-

ства в распределении доходов поступают следующим образом. Площадь, образованную линиями равномерного и неравномерного распределения доходов (она на графике заштрихована), относят к площади треугольника *OAB*. Полученный результат и есть коэффициент Джини.

Понятно, что при коэффициенте, близком к нулю, общество находится в состоянии абсолютной «уравниловки», а при коэффициенте, равном единице, — в ситуации «нищего большинства и сверхбогатого меньшинства». Цивилизованная рыночная экономика исключает подобные крайности благодаря целенаправленному перераспределению доходов.

Экономическая статистика обнаружила, что распределение доходов, если оно выше определенного уровня, характеризуется значительной устойчивостью. Эта зависимость между величиной дохода (начиная с некоторого уровня) и числом получающих его лиц получила в экономической теории название закона Парето (по имени открывшего его итальянского экономиста). Закон Парето означает, что если распределение низких доходов подвержено резким и подчас непредсказуемым колебаниям, то при достижении более высокого уровня оно приобретает стабильность. Закон подтверждает, что социальная стабильность есть следствие высокого уровня благосостояния населения.

### 11.3. МЕЖДУ ПОТРЕБЛЕНИЕМ И СБЕРЕЖЕНИЕМ

Доход, получаемый физическими лицами, делится на три части — на оплату налогов, расходы на текущее потребление и на личные сбережения.

Среди множества налогов, которыми облагается личный доход, основным является «федеральный подоходный налог». К нему присоединяются налоги на «сверхдоходы», на наследство, недвижимость, местные и т. д.

Доход, оставшийся после уплаты налогов, называется «чистым личным доходом». Именно по отношению к нему каждый доходополучатель решает одну и ту же проблему: как распределить его между «потреблением» (расходами на текущий спрос) и «сбережением»?

Проблема возникает из-за того, что решение принимается в рыночной экономике, в которой вся обстановка программирует стремление к наиболее выгодному использованию полученного дохода. Стремление к максимальной выгоде может склонить доходополучателя к увеличению потребительских расходов (в условиях «галопирующей» инфляции), а может — при условии высокого процента — заставить отказаться от части потребительских расходов, склонив к увеличению сберегаемой части дохода.

Не следует снисходительно относиться к проблеме, решаемой каждым доходополучателем, ибо ни в какой другой сфере не обнаруживается такая непосредственная взаимозависимость макро- и микроэкономики. Более того, пропорция, в которой масса доходополучателей решает разделить доход на «потребляемую» и «сберегаемую» части, может буквально разрушить (а может и оживить) экономику всей страны.

\* \* \*

Соотношение между сбережением и потреблением чистого личного дохода зависит прежде всего от его величины и уровня процента.

Полное потребительское применение дохода означало бы его равенство с расходами. Однако в реальности увеличение размера дохода сопровождается опережающим увеличением его «сберегаемой» части.

Исключительная сложность рыночной экономики состоит в том, что пропорция между «потреблением» и «сбережением» доходов предопределяет величины совокупных расходов и совокупных сбережений в обществе (со всеми вытекающими отсюда последствиями для макроэкономических процессов), и в то же время эта пропорция сама отражает степень сбалансированности макроэкономических процессов. Вот почему искусство регулирования рыночной экономики заключается не в нахождении неких универсальных «рецептов» управления ею, а в умении определить **доминирующий фактор** в данной рыночной ситуации. И подчас оказывается, что таким фактором является пропорция, в которой рядовой доходополучатель решает разделить свой доход между потреблением и сбережением.

Склонить его к принятию оптимального для общества решения — такова порой «сверхзадача» механизма регулирования рыночной экономики в конкретной ситуации.

#### II.4. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОХОДОВ

Наибольшая часть чистого личного дохода направляется на личное текущее потребление. Это имеет макроэкономическую важность, означая, что основная масса личных доходов сразу же возвращается в экономику в виде потребительских расходов доходополучателей. Следовательно, объем и структура производства во многом зависят от размера и структуры «потребляемой» части доходов.

Выделяют три основных направления потребительских расходов: товары кратковременного пользования, товары длительного пользования и услуги (жилье, медицина, туризм).

Каждый из трех соответствующих рынков характеризуется различной степенью свободы доходополучателей. Очевидно, что наименьшей свободой они располагают по отношению к товарам краткосрочного пользования (продукты питания, одежда, обувь). Удельный вес расходов на продукты питания в структуре личного дохода — объективный показатель уровня жизни в данной стране: чем меньше эти расходы, тем выше уровень благосостояния («закон Энгеля»).

Динамика объема каждого из трех направлений потребительских расходов — своего рода барометр экономической конъюнктуры. В период экономического подъема происходит «бум» на товары длительного пользования и услуги. Но именно они испытывают и первые удары при ухудшении экономической ситуации, — не случайно многие кризисы в рыночном хозяйстве начинаются как раз с трудностей сбыта товаров длительного пользования (к ним относят товары, срок службы которых превышает год). Вот почему динамике рынка этих товаровистики уделяют особое внимание. Отсюда следует, что спросу на товары длительного пользования и услуги присущи более значительные колебания, чем рынку краткосрочных товаров. Это придает занятому здесь бизнесу рискованный характер.

## 11.5. НОМИНАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ДОХОД

Чтобы судить о величине дохода, следует различать его «номинальное» и «реальное» выражение.

**Номинальный доход** — это сумма денег, поступающая в личное распоряжение получателя.

**Реальный доход** — то количество товаров и услуг, которое можно приобрести на данный номинальный доход.

Номинальный доход может быть *фиксированным* (неизменным), он может *уменьшаться* и *возрастать*.

1. **Фиксированный доход.** Хотя получатель дохода обладает множеством потребностей, превращение их в реальный платежеспособный спрос на соответствующие товары зависит от ряда факторов, прежде всего от уровня цен на товары, входящие в индивидуальный потребительский набор, и от величины номинального дохода. Понятно, что изменение соотношения цен в наборе избираемых товаров вызывает изменение платежеспособного спроса (статей расходов) даже при фиксированной величине номинального дохода.

В индивидуальном потребительском наборе возможность маневрирования статьями расходов (а следовательно, и мера эффективности использования фиксированного дохода) определяется удельным весом в потребительском наборе товаров эластичного спроса. Прогрессивные тенденции динамики товарооборота состоят в том, что в его структуре постоянно возрастает доля таких эластичных товаров. В этой ситуации один и тот же номинальный доход может иметь различную рыночную эффективность (наполняемость).

2. **Уменьшение дохода** может быть результатом как чрезмерно активного вмешательства государства в перераспределительные процессы, так и «роковых» рыночных обстоятельств.

*Главным следствием* уменьшения номинального дохода является переключение его на цели текущего потребления. В результате возникает парадоксальная ситуация: при уменьшении абсолютных размеров доходов относительно возрастает величина платежеспособного спроса на потребительские товары. Это

вызывает нарушение рыночного равновесия, ибо под давлением спроса начинается рост цен.

*Второе следствие* состоит в том, что сам спрос становится односторонним — он все более ограничивается товарами, устойчиво входящими в минимальный набор потребительского стандарта. На рынке возникает «перекося»: в то время как отрасли, производящие предметы ширпотреба, задыхаются под натиском ажиотажного спроса, другие испытывают то же самое как раз от отсутствия всякого спроса.

*Третьим следствием* уменьшения номинального дохода является резкое падение нормы сбережений. Это создает трудности для всей экономики, так как инвестируемая часть личных сбережений населения образует один из главных источников экономического роста страны.

Таким образом, уменьшение доходов может явиться исходным пунктом кризиса, возникающего сначала в виде деформации структуры спроса, но затем охватывающего все отрасли экономики. Поэтому поддержание рыночно эффективного уровня доходов — одна из главных задач регулирования рыночной экономики.

3. **Возрастание доходов** вызывает последовательно расширяющийся спрос на продовольственные товары, затем на промышленные товары и, наконец, на товары длительного пользования и услуги.

Сначала прирост дохода направляется преимущественно на приобретение продтоваров. Однако такой спрос растет только до «точки насыщения», после которой дополнительные доходы переключаются в основном на непродовольственные товары. Вот почему в экономической теории *качество жизни населения* принято оценивать по удельному весу расходов потребителей на приобретение продовольственных и промышленных товаров первой необходимости: чем ниже удельный вес этих расходов, тем выше качество жизни.

Использование прироста доходов на долгосрочные товары и услуги — в силу их особой дороговизны — проходит как бы «третьей волной» (после насыщения потребителей продовольственными и промышленными товарами каждодневного спроса).

По мере насыщения продовольственными и промышленными товарами и относительного насыщения товарами длительного пользования начинает увеличиваться процентная доля сбе-



режений в общей структуре личного дохода («норма сбережений»). Уровень нормы сбережений характеризует *уровень экономического развития страны*: чем большая доля дохода направляется на сбережения, тем выше этот уровень.

Иногда практика показывает парадоксы: потребительские расходы отдельных групп превосходят размеры их номинального дохода. Такое возможно при условии, что потребители стали тратить ранее сделанные сбережения и покупать товары в кредит. Сбережения и особенно кредит стали в современной экономике мощным фактором расширения спроса на товары длительного пользования и дорогостоящие услуги. Но этот фактор способен обернуться невозвратностью кредита со всеми вытекающими отсюда негативными макроэкономическими последствиями.

## II.6. СБЕРЕЖЕНИЯ, ДОХОДЫ И ИНФЛЯЦИЯ

Та часть годового личного денежного дохода, которая остается после уплаты налогов, но не расходуется на текущее потребление, называется «сбережением».

**Сбережение** — будущий спрос на будущие товары и услуги. Вот почему души правительства, экономистов и бизнесменов всегда греют сообщения об увеличении объемов сбережений (если только это не следствие тотального товарного дефицита, т. е. невозможности израсходовать доход по желанию) — значит, население верит в устойчивость национальной валюты, значит, инфляция не стала фактором, определяющим размеры потребительского спроса, значит, **выгодно сберегать**.

Конечно, одного только желания делать сбережения еще недостаточно. Для этого должна быть реальная возможность, которая определяется размерами дохода. Количественная зависимость величины сбережений очевидна:

величина сбережений = общий доход — налоги — потребительские расходы.

Величина сбережений определяется также выгодой («доходностью») от такой операции, а это зависит уже от уровня процентной ставки.

Итак, чем выше размер дохода и уровень процентной ставки, тем выше норма сбережений.

Сбережения можно условно разделить на три вида:

- а) «страховые» — сбережения на случай непредвиденных обстоятельств;
- б) «защитные» — помещение сбережений на банковские счета, вложение в облигации, акции и другие ценные бумаги с целью их защиты от инфляционного обесценивания;
- в) «спекулятивные» — сбережения используются для игр биржевого характера (попытка выигрыша на колебаниях курсовой стоимости ценных бумаг); в этом случае сберегаемая часть дохода сама становится источником нового дохода.

Даже при неизменном номинальном доходе реальный доход может упасть или возрасти — в зависимости от динамики цен на товары и услуги. При изменении же номинального дохода величина реального зависит от соотношения темпов прироста номинального дохода и уровня цен:

$$\Delta \text{номинального дохода (\%)} - \Delta \text{уровня цен (\%)} = \Delta \text{реального дохода (\%)}.$$

Таким образом, в условиях инфляции стабильный уровень реальных доходов сохраняют только те группы населения, которые сумеют обеспечить рост номинального дохода, равный росту уровня цен.

Инфляция обесценивает и доходы от инвестируемых сбережений. Защитить их может только превышение процентной ставки по сравнению с инфляционным ростом цен.

Такой же защиты требует и кредит, так как при инфляции получатели ссуды берут «дорогие» деньги, а возвращают «дешевые». В этих условиях кредиторы от «фиксированной» процентной ставки переходят к «плавающей», включающей компенсацию за инфляционное обесценивание кредита. Так, если реальная процентная ставка равна 5 %, а инфляция достигает 10 %, то кредитор поднимает процентную ставку до

15 % (5+10). И хотя номинальный размер процента возрос втрое, его реальная величина практически не изменилась.

Наибольший убыток инфляция наносит получателям сезонного и фиксированного номинального дохода (работникам аграрной и бюджетной сфер; лицам, существующим за счет трансфертных платежей, а также мелким рантье). Следовательно, инфляция становится фактором перераспределения доходов, усиливая имущественную дифференциацию. Эта несправедливость преодолевается регулярной индексацией фиксированного номинального дохода.

### 11.7. РЕГУЛИРОВАНИЕ (ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ) ДОХОДОВ

Само устройство рыночной экономики делает неизбежным вмешательство государства в сферу доходов с целью их перераспределения. Благодаря этому правительство получает средства, необходимые для удовлетворения общих потребностей (оборона, экология, развитие производственной и социальной инфраструктуры), материальной поддержки временно не занятых в производстве, нетрудоспособных (престарелых и молодежи), а также малообеспеченных групп работников.

Кроме того, общество ответственно за уровень доходов работников, занятых в «общественном» секторе экономики (бюджетных отраслях), чьи доходы (зарплата и жалованье) носят фиксированный характер. Обычно эта функция реализуется законодательным установлением минимального уровня зарплаты как обязательной базы оплаты труда во всех сферах экономики. Размер минимальной зарплаты должен обеспечивать сложившийся в обществе стандарт благосостояния.

Перераспределение доходов (переход от «функциональных» к «вертикальным») правительство осуществляет прямыми и косвенными способами, включающими:

- *трансфертные платежи*, т. е. пособия, выплачиваемые малообеспеченным группам, иждивенцам, инвалидам, престарелым и безработным;
- *регулирование цен* на социально значимую продукцию;

- *индексацию фиксированных доходов и трансфертных платежей* при определенном законом проценте инфляции;
- *обязательный минимум зарплаты* как базы оплаты труда на всех предприятиях;
- *прогрессивное налогообложение*, при котором налоговая ставка увеличивается по мере роста размеров номинального дохода.

Изменения в системе налогообложения и процентной ставки — таковы два мощных инструмента регулирования поведения доходополучателей в рыночной экономике, которыми располагает правительство. Налоги определяют размер реального личного дохода, а процентная ставка, влияя на величину сбережений, — размер «потребляемой» части дохода и тем самым величину действительного («эффективного») спроса.

Важным элементом государственного регулирования доходов является определение и **верхнего предела** номинальной зарплаты. Такой предел должен препятствовать разворачиванию **инфляционной спирали** «цена — зарплата». Эта мера образует основной элемент «**политики сдерживания**», означая на практике «замораживание» зарплаты и цен (в противоположность «**политике экспансии**», когда стимулируется рост доходов населения). Политика сдерживания ограничивает инфляционное превышение платежеспособного спроса над объемом реализуемого совокупного предложения.

Осознавая особую социальную значимость перераспределения доходов для обеспечения стабильности рыночного общества, правительство стремится, однако, избежать двух крайностей: формирования иждивенческих настроений у малоимущих и подрыва у экономически активной части общества стремления к высокодоходной деятельности.

\* \* \*

Справедливо ли рыночное формирование доходов? Что предпочесть — рыночное распределение доходов, корректируемое государственным регулированием, или государственное распределение, корректируемое рынком? Это не праздные вопросы.

Стремление к равенству доходов, символизирующему, по мнению многих, социальную справедливость, всегда сопровождается падением экономической эффективности, ибо незачем эффективно работать ни бедному (все равно общество поддержит), ни богатому (все равно общество отнимет).

Неравенство же в доходах обеспечивает экономическую эффективность, но сопровождается значительной имущественной дифференциацией общества.

Таким образом, выбор между равенством и неравенством доходов превращается в выбор между «социальной справедливостью» и «экономической эффективностью».

Конечно, рыночное распределение доходов несправедливо, но оно хотя бы в состоянии компенсировать эту несправедливость экономической эффективностью производства, обеспечивающей совокупный продукт в размерах, достаточных для поддержки малоимущих — в виде трансфертных платежей и крупных социальных программ (это и есть «социально ориентированное рыночное хозяйство»).

«Справедливое» (уравнительное) же распределение доходов означает (и это уже доказано практикой) подрыв стимулов к эффективной работе и завершается обычно тем, что справедливо распределять становится просто нечего.

С этих позиций приходится признать, что «несправедливая экономическая эффективность» сегодня имеет объективное преимущество перед «неэффективной социальной справедливостью». И хотя их сближение составляет содержание социально-экономического прогресса, в обозримый исторический период названная альтернатива сохраняет свою жесткую однозначность.

### РАЗДЕЛ III

# Система макроэкономики

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МАКРОЭКОНОМИКИ

- 12.1. От микроэкономике — к макроэкономике.
- 12.2. Что такое «макроэкономика»?
- 12.3. Основная проблема макроэкономике.
- 12.4. Как устроена макроэкономика.

.....

Современная экономика выросла из рыночного взаимодействия единичных потребителей и единичных производителей. Такое взаимодействие есть микроэкономика. В экономической истории «эпоха микроэкономике» — это XIX век — век «классической» экономической теории и «классической» рыночной экономики. *В этот период микроэкономика по праву являлась единственным объектом внимания экономистов.*

### 12.1. ОТ МИКРОЭКОНОМИКИ — К МАКРОЭКОНОМИКЕ

Теперь понятно, что в такой ситуации и экономика страны могла предстать только **совокупностью микрорынков**. А это означало, что объяснение механизма микроэкономике автоматически переносилось на экономику в целом, становилось одновременно теоретическим объяснением и механизма макроэкономического движения.

Микроэкономический подход преобладал также и в анализе достижения общей экономической эффективности. Поскольку для рынка это состояние равновесия (при котором спрос равен предложению), то предполагалось, что установление равновесия на каждом микрорынке обеспечит и общее равновесие; словом, общая удача оказывалась — в духе «разумного эгоизма» А. Смита — следствием многих частных удач.

«Всеобщность» микроэкономике (и на практике и в теории) продолжалась до Великой депрессии, которая обнаружила, что

одномерное («мономикроэкономическое») строение рыночной системы исподволь преобразовалось в двухуровневое строение: наряду с микроэкономикой сформировалась более широкая, более сложная и самостоятельная подсистема — макроэкономика. Именно к макроэкономике перешел приоритет в практике и теории, и с 30-х гг. XX в. возникла особая теория макроэкономики, при изучении которой необходимо учитывать три обстоятельства:

Во-первых, макроэкономическая теория сложнее микроэкономической, и сложность эта порождена вводом в экономический анализ социальных факторов, деформирующих рынок.

Во-вторых, общая постановка проблемы и понятийный аппарат макроэкономики разработаны Дж. Кейнсом, в связи с чем основного внимания заслуживает кейнсианство — «классический центр» макроэкономической теории.

В-третьих, знание макроэкономической теории есть основа современной экономической культуры, при отсутствии которой легко стать игрушкой в руках лукавых обличителей кейнсианства.

## 12.2. ЧТО ТАКОЕ МАКРОЭКОНОМИКА?

Макроэкономическая теория — это особая трактовка экономики страны, в рамках которой она предстает как один огромный рынок (макрорынок), на котором взаимодействуют один «макропроизводитель» («совокупный производитель», объединяющий всех единичных производителей), и один «макропотребитель» («совокупный потребитель», объединяющий всех единичных потребителей). Это и есть макроэкономика. Представленные схемы должны наглядно показать различия между микро- и макростроением экономики (рис. 12.1).

Следовательно, макроэкономическая теория оперирует агрегированными экономическими величинами, устанавливая степень корреляции между ними; для перехода на макроэкономический уровень анализа обычно используется термин «совокупный» (совокупное производство, совокупный продукт, совокупный доход, и т. д.).

Хотя макроэкономика «вырастает» из микроэкономики, она не есть механическая совокупность микрорынков, как предпо-

лагали «классики», — целое вообще не сводимо к образующим его частям: система всегда приобретает некоторые дополнительные интегративные свойства, отсутствующие у ее элементов. Вот почему макроэкономика обладает качественной спецификой — у нее свои «герои» (субъекты) и свой механизм движения:

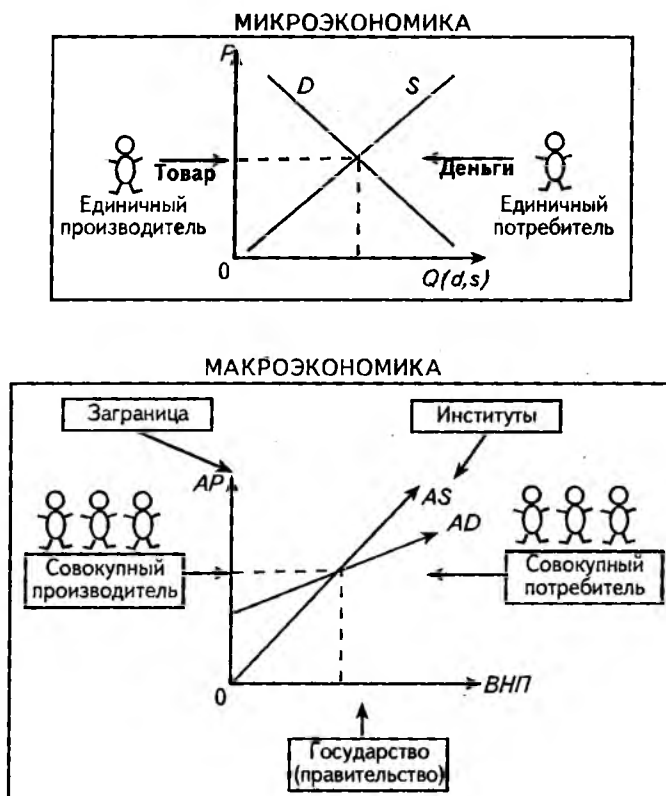


Рис. 12.1. Субъектные различия микро- и макроэкономики

1. Если микроэкономика ограничена взаимодействием двух субъектов (единичного производителя и единичного потребителя), то в макроэкономике взаимодействуют *пять совершенно новых субъектов*: макропроизводитель, макропотребитель, государство



- (правительство), за граница (для открытой экономики) и социальные институты (например, профсоюзы).
2. Принципиальное различие между макро- и микроэкономикой состоит в том, что в макроэкономике активно участвует субъект, «невидимый» в микроэкономике, — государство, обладающее уникальным статусом: это единственный рыночный субъект, наделенный функцией властного органа, т. е. располагающий правом и силой для административного (внеэкономического) вмешательства в экономику. Наличие такого субъекта придает макроэкономике неустранимую специфику, которая объективно превращает ее в регулируемую, управляемую систему. Это означает, что микроэкономика ближе к идеалу экономистов — к модели саморегулируемого «свободного рынка», тогда как макроэкономика — это всегда социализированная, контролируемая обществом экономика.
  3. В макроэкономике обнаруживаются такие закономерности и факторы, которые отсутствуют в микроэкономике (и которые невозможно обнаружить, оставаясь на уровне микроэкономического анализа).
  4. Макроэкономика предопределяет микроэкономiku (это феномен экономического развития второй половины XX в.; в XIX в. приоритет был за микроэкономикой).
  5. Макроэкономический анализ оперирует особым понятийным аппаратом и особыми (агрегированными) показателями (валовой национальный продукт, национальный доход, уровень цен, совокупный спрос, совокупное предложение и т. д.), пытаясь установить зависимости между ними. Сама же макроэкономическая теория сосредоточена на общих проблемах экономики — оптимальный объем совокупного производства, размеры безработицы, общий уровень цен (борьба с инфляцией и дефляцией), экономический цикл и антикризисное регулирование, экономический рост — источники, показатели и последствия.

Теперь, имея самое общее представление о том, что такое макроэкономика, перейдем к уяснению ее основной проблемы.

### 12.3. ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА МАКРОЭКОНОМИКИ

Если посмотреть на макроэкономику с позиций рынка, то она предстанет хорошо известным актом купли-продажи, хотя и необычным по своим параметрам: это *гигантская рыночная сделка размером с производство всей страны и продолжительностью в год.*

Как «макрорынок» макроэкономика нам понятна, ибо принципиальный механизм купли-продажи одинаков для всех рыночных сделок независимо от того, в каком объеме и каких пространственно-временных масштабах они происходят (очевидно, что обязательно должно быть «предложение», должен быть «спрос» и должно быть обеспечено их свободное взаимодействие, которым определяется оптимальная — «равновесная» — цена купли-продажи). Чудеса начнутся позже, когда мы будем рассуждать о макроэкономическом акте купли-продажи не «снаружи», как это делаем сейчас, а когда окажемся «внутри» макроэкономической сделки.

Но уже знание сути купли-продажи выводит нас на главную проблему макроэкономики, волнующую общество: жизненно важно, чтобы этот гигантский акт купли-продажи вообще состоялся (поскольку бывают ситуации, когда это просто невозможно, — например, в период экономического кризиса), причем **состоялся с наименьшими издержками для всех его участников.**

Что в данном случае означает «с наименьшими издержками»? Только одно — чтобы как можно больше из того, что произведено для продажи, было бы куплено. Идеальный вариант — если бы **все произведенное** было бы предложено к продаже, а **все предложенное** к продаже было бы раскуплено, т. е.

$$\boxed{\text{Объем совокупного производства}} = \boxed{\text{Объем совокупного предложения}} = \boxed{\text{Объем совокупного спроса}}$$

Ведь очевидно, что несовпадение этих величин будет означать или безвозвратную потерю ресурсов (если совокупное предложение превысит совокупный спрос, то часть произведенного

не будет куплена), или невозможность удовлетворения части платежеспособных потребностей из-за недостаточного производства (если совокупный спрос превысит совокупное предложение). И очень важно осознать роковую безысходность ситуации рассматриваемого несовпадения совокупного спроса и совокупного предложения: если в микроэкономике спрос может увеличиться или уменьшиться (за счет притока покупателей на данный локальный рынок извне или ухода на другие микро-рынки), как и предложение (за счет прихода или ухода конкурентов), то в рамках макроэкономики это невозможно: любое расхождение величин совокупного спроса и совокупного предложения означает непоправимую в данный момент диспропорцию.

Итак, центральная проблема макроэкономики — обеспечение такого объема производства, при котором совокупный спрос ( $AD$ ) был бы равен совокупному предложению ( $AS$ ).

Этот центральный пункт макроэкономической теории требует пояснений.

Конечно, в реальности равенство объемов производства, совокупного предложения и совокупного спроса недостижимо. Поэтому на практике стремятся к оптимальному (фактически минимальному) неравенству, а не к идеальному состоянию их абсолютного равенства (в этом смысле экономический прогресс есть бесконечное решение извечной задачи «квадратуры круга», т. е. постоянные усилия общества по сближению величин совокупного спроса и совокупного предложения).

Понимание сути главной проблемы макроэкономики по-новому ставит вопрос об экономических функциях и пределах возможностей рыночного механизма. Например, микроэкономика действительно исчерпывается соответствующим микрорынком, т. е. «социальное пространство» микроэкономики сведено непосредственно к рынку, ко всему, что на нем происходит и на него влияет. Но аналогична ли ситуация для макроэкономики? Может ли и ее социальное пространство также быть сведено только к макрорынку? Иными словами, способен ли рынок, обнаруживающий самодостаточность и эффективность для микроэкономики, выполнить то же для макроэкономики, т. е. обеспечив микроравновесие (равенство спроса и предложения на микро-рынке), обеспечить и макроравновесие (равенство совокупного спроса и совокупного предложения)? Или макроравновесию (так

же, как микроравновесию в ситуациях «внешних эффектов», «монополий», «общественных товаров») нужна помощь, но уже постоянная и всюду?

\* \* \*

В зависимости от ответа на этот вопрос экономисты размежевались на три партии: 1) тех, кто по-прежнему исповедует лозунг классиков «лессэ фэр!», отрицая необходимость прямого вмешательства в макроэкономические процессы с целью их регулирования («неоклассики», «либералы», «консерваторы»); 2) тех, кто полагает, что только союз рынка и государства может дать макроэкономическую эффективность («кейнсианцы», «некейнсианцы»); 3) тех, кто призывает к умеренному, опосредованному вмешательству в макроэкономические процессы («неолибералы», «неоклассический синтез», «монетаристы»).

В целом очевидно, что мера государственной «помощи» макрорынку в разные исторические периоды неодинакова: то возрастает, то уменьшается, отражая прежде всего объективные обстоятельства (социально-экономическую структуру рыночной собственности, в том числе удельный вес государственного сектора; соотношение малого, среднего и крупного бизнеса; степень монополизма; уровень «открытости» экономики; даже демографические показатели, когда, например, старение населения требует усиления перераспределительных процессов, и т. д.). А поскольку все эти параметры подвижны, то изменение экономической роли государства — и во времени, и в пространстве (для отдельных сфер, отраслей и стран) — различны, так что вполне может возникнуть ситуация, когда возрастание роли государства в одной сфере экономики будет «компенсироваться» уменьшением его роли в другой сфере, и т. п.

\* \* \*

Разумеется, купля всего, что произведено, не самоцель: на самом же деле за этим скрывается общая для всех уровней экономики (и для микро-, и для макро-) проблема: как ограниченными ресурсами удовлетворить неограниченные потребности? Ведь драматическое для человека и общества несоответствие этих двух параметров присуще не только микроэкономике, но и макроэкономике.

Для того, чтобы все произведенное раскупили, необходимо, чтобы совокупное предложение и совокупный спрос совпадали по объему, структуре и ценности. Однако в экономической реальности существует множество объективных и субъективных факторов, препятствующих такому совпадению.

В то же время макроэкономика способна преподать урок настоящей диалектики: оказывается, экономический прогресс и экономический рост исходным пунктом имеют несовпадение совокупного спроса и совокупного предложения. Мучительное преодоление этого несовпадения и образует механизм экономического роста, ибо несовпадение названных макровеличин обнаруживает изменение структуры потребностей общества и необходимость приведения в соответствие с ней структуры производства. Таким образом, то, что мы только сейчас готовы были принять за «идеал» (равенство совокупного спроса и совокупного предложения), теперь превращается в свою противоположность — в препятствие экономической динамике.

\* \* \*

Проблема реализации (купли-продажи) всего результата годового производства страны порождена только рыночным устройством макроэкономики — дорыночная («традиционная») и внерыночная («административная») формы экономической организации такой проблемы не знают, ибо в них отсутствует свободный обмен между свободным производителем (продавцом) и свободным потребителем (покупателем) как частными собственниками; в этих обществах господствует «натуральный» или «рационированный» обмен. И только «рыночная» макроэкономика — монетарная система, приносящая свободу своим субъектам — порождает проблему купли-продажи результата национального производства, проблему вечную, постоянно воспроизводимую, разрешаемую в теории, но не на практике, в вечности которой — жизнь, эффективность и динамика рыночной системы.

Теперь мы знаем, что такое макроэкономика и какова ее основная проблема. Сейчас нам предстоит познакомиться с макроэкономикой поближе, уяснив ее принципиальное устройство.

## 12.4. КАК УСТРОЕНА МАКРОЭКОНОМИКА

В идеальной макроэкономике все расходы производителей превращаются в доходы потребителей, а все расходы потребителей — в доходы производителей. В такой ситуации макроэкономическое равновесие было бы обеспечено автоматически. Однако более детальное рассмотрение механизма устройства макроэкономики показывает, что возможность несовпадения макровеличин сохраняется (на рис. 12.2 для упрощения опущены государство, граница и «социальные институты»).

Перед нами — двухсекторная схема товарных и (встречных им) денежных потоков между домохозяйствами и фирмами.

**Товарные потоки:** домохозяйства передают *в аренду* фирмам производственные ресурсы, которыми фирмы, используя их как факторы производства, создают товары и услуги, которые, в свою очередь, покупаются домохозяйствами. Круг замкнулся.

**Денежные потоки:** расходы фирм на факторы производства оборачиваются доходами домохозяйств, а расходы домохозяйств на товары и услуги оборачиваются доходами фирм. Круг вновь замкнулся.

Макроэкономическому анализу подлежит сопоставление всех величин, представленных на рис. 12.2:

- 1) «производственные ресурсы — факторы производства», показывающее степень эффективного использования реального ресурсного потенциала;
- 2) «производственные ресурсы — национальный продукт», показывающее соотношение потенциального и реального результата производства;
- 3) «факторы производства — национальный продукт», показывающее общую и удельную фактороемкость произведенного богатства;
- 4) «факторы производства — реализованная масса товаров», показывающее соотношение издержек производства и общего объема выручки производителей;
- 5) «доходы потребителей — расходы потребителей», пока-

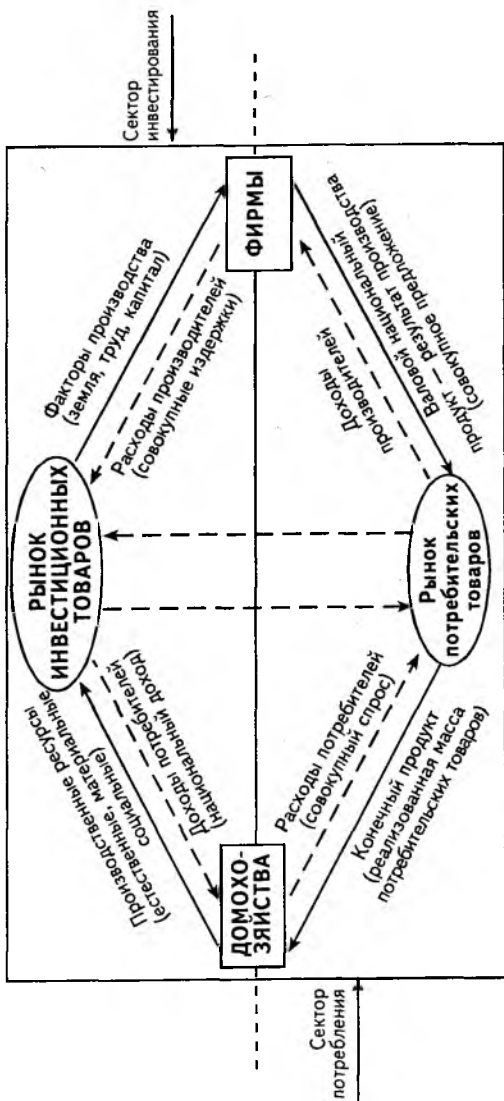


Рис. 12.2. Макроэкономический кругооборот товарно-денежных потоков

- зывающее среднюю и предельную склонность к потреблению (сбережению);
- 6) «расходы производителей — доходы производителей», показывающее общую рентабельность и прибыльность предпринимательской деятельности;
  - 7) «доходы производителей — доходы потребителей», показывающее меру сбалансированности денежных параметров макроэкономики.

\* \* \*

Совокупность денежных доходов образует «национальный доход», а совокупность товаров (и услуг) — «национальный продукт».

На первый взгляд, в представленном кругообороте нет ни начала, ни конца. Тем не менее экономисты почему-то особо выделяют и сопоставляют величины национального дохода и национального продукта, сводя к такому сопоставлению всю суть макроэкономики. Почему же сути макроэкономики как монетарной (товарно-денежной) системы соответствует сопоставление именно «национального дохода» и «национального продукта»?

Дело в том, что монетарная система — это экономика, в которой практически все товары обмениваются на деньги, осуществляют движение с помощью денег (обмен товара на товар или денег на деньги возможен только как вторичные и вспомогательные акты).

*Что же является «товаром» в макроэкономике?* — Национальный продукт как совокупность всех произведенных фирмами благ (что же именно и в каком количестве будет куплено, это в данный момент вторично).

*А что является «деньгами» в макроэкономике?* — Национальный доход как совокупность всех денежных доходов потребителей (а уж сколько они реально израсходуют, вторично).

Вот почему макроэкономический акт купли-продажи, рыночная сделка в рамках всей экономики (как обмен товара на деньги) сводится к обмену национального продукта на национальный доход.



Если же мы учтем, что «спрос» — это обеспеченная деньгами покупательная способность, масштаб потенциально возможной купли, а «предложение» — это потенциально предназначенные для продажи блага, то с этих позиций мы вправе характеризовать потенциальный «совокупный спрос» как все деньги, которые расходуются всеми покупателями в течение года, а потенциальное «совокупное предложение» как все товары и блага, которые произведены в течение года и которые могут быть предложены к реализации.

## УСЛОВИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

13.1. Национальный продукт: расчет, структура, баланс.

13.2. Координаты макроэкономических графиков.

13.3. Равновесие в макроэкономике.



**Национальный продукт** — все произведенные за год готовые товары, выраженные суммой их рыночных цен.

### 13.1. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ: РАСЧЕТ, СТРУКТУРА, БАЛАНС

Национальный продукт — это реальное богатство, совокупность реальных товаров и услуг. Поэтому во всех макроэкономических моделях основное внимание уделяется именно национальному продукту — методике его подсчета, факторам роста и сбалансированности:

1. Размер национального продукта ограничен тремя параметрами: он включает только готовые товары и услуги, произведенные только в данном году и прошедшие только публичные (официальные) рынки.
2. Различают «валовой» и «чистый» национальный продукт (ВНП и ЧНП), — соответственно различают «валовой» и «чистый» национальный доход (ВНД и ЧНД).

ВВП — это *все* готовые товары, в том числе и те, что предназначены для восстановления использованного в течение года производственного оборудования (замена изношенных станков, зданий, хранилищ, средств коммуникаций и т. д.) — так называемый «фонд амортизации»; ЧНП — это *только* «новые» готовые товары, чистая прибавка к богатству общества, сделанная в течение года. Понятно, что рост доли чистого продукта в структуре валового продукта совпадает с ростом экономической эффективности.

В макроэкономических моделях принято оперировать объемом ВВП, так как он представляет собой все произведенные товары и услуги, включая амортизационный фонд.

3. Поскольку валовой национальный продукт — реальное богатство (тогда как национальный доход — только отражающая его денежная величина), то обеспечение стабильного роста именно ВВП является главной целью экономической политики. Действительно, благодаря этому:

- 1) повышаются реальные доходы домохозяйств (поскольку на прежний объем НД приходится большая величина ВВП), а это означает рост уровня жизни населения данной страны;
- 2) увеличивается объем производства, а это означает уменьшение безработицы;
- 3) возрастает занятость, что сопровождается ростом доходов, а с ним — и рост совокупного спроса.

4. Подсчет натуральных и стоимостных величин ВВП доставляет экономистам много хлопот.

В физическом выражении ВВП не включает:

- продукцию «натурального производства» (т. е. то, что создается в домохозяйствах для собственного потребления и потому не «проходит» через рынок);
- товарооборот «черного» рынка;
- объем бартерных сделок.

Таким образом, ВВП есть только часть «совокупного продукта» (СП):

Произведенное в течение года (СП)					
Продукт натурального производства	+	Продукт в бартерных сделках	+	Продукт «теневой» экономики	Продукт публичных рынков
Внеэкономический продукт					ВВП

Это значит, что ВВП есть стоимость тех готовых товаров и услуг, которые были не только созданы в течение года в экономике, но и прошли официальный рыночный оборот (если же еще детальнее, то и здесь есть проблемы: ряд услуг в государственном секторе носит «бесплатный» характер, т. е. на них невозможно установить рыночную цену, — в этом случае их «рыночной ценой» принято считать государственные затраты на эти услуги). Теперь нам ясно, что ВВП не отражает реального объема, произведенного экономикой страны, поскольку уменьшает его на величину указанных элементов.

У ВВП есть и ряд других недостатков — не показываются социальные и экономические издержки его производства, не всегда можно провести грань между готовой продукцией и полуфабрикатом, скрыто распределение ВВП между общественными группами. И хотя экономисты продолжают искать более точные показатели макроэкономической деятельности, на практике продолжается эпоха «валового национального продукта».

### 13.2. КООРДИНАТЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРАФИКОВ

Для анализа макроэкономики экономисты строят модели в виде графиков, координаты переменных которых отличаются от координат переменных микроэкономических моделей (рис. 13.1):

1. *Ось ординат* (вертикальная ось) в микроэкономических графиках показывает *абсолютные* значения цены какого-либо товара. На макроэкономических же графиках она показывает *относительную* (денежную) оценку всего произведенного за год (ВВП). Это значит, что по вертикали макроэкономического графика откладывается индекс цен, т. е. пропорциональный рост (темп) изменения среднего уровня цен в экономике; иными сло-

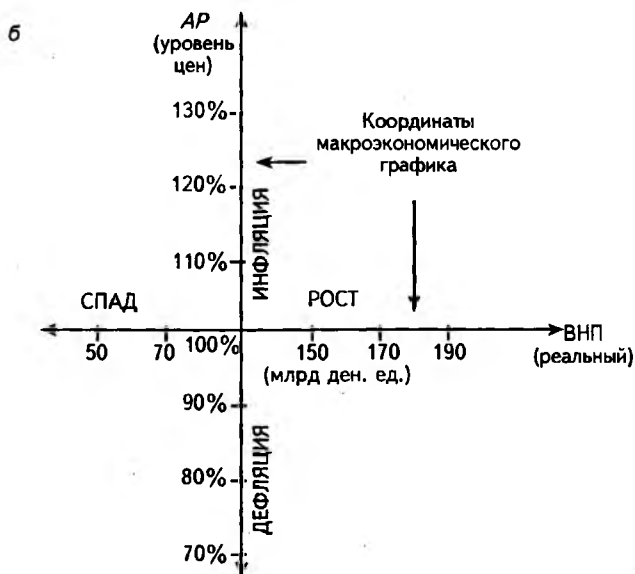
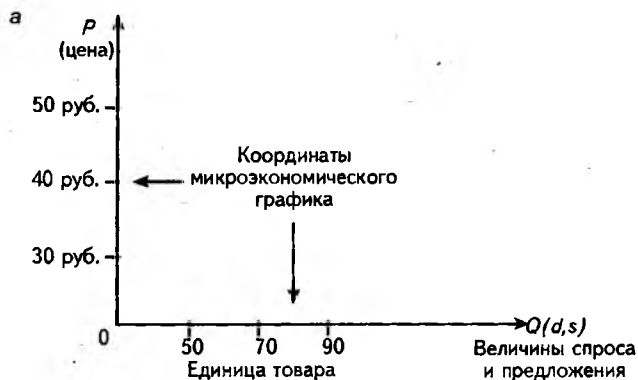


Рис. 13.1. Микроэкономические и макроэкономические координаты графиков: основные отличия

вами, если по «макроэкономической» вертикали стоит цифра 2, то это не «микроэкономические» «2 рубля», а 2%-ный рост всех цен в экономике (поэтому-то вертикальная ось на макроэкономических графиках может быть отрицательной, чего не допускают микроэкономические графики).

2. Еще сложнее вопрос о том, что показывается по *оси абсцисс* («горизонтали») макроэкономического графика.

Дело в том, что ВВП может быть только суммарной денежной оценкой произведенных в течение года товаров и услуг, поскольку приходится складывать разнокачественные блага (например, трактор + фильм + бритве).

Но денежный объем — обманчивый показатель: ведь покупательная способность денежной единицы изменяется и во времени, и в пространстве. Поэтому экономисты вынуждены, борясь с изменчивостью денежного выражения ВВП, различать «номинальный» и «реальный» ВВП.

**Номинальный ВВП** — это суммарное денежное выражение результата годового производства страны в текущих рыночных ценах, а **реальный ВВП** — то же денежное выражение того же ВВП, но в неизменных рыночных ценах года, принимаемого за базовый. Если же не различать номинальный и реальный ВВП, то мы будем оперировать мифическими цифрами и приходим к ошибочным выводам, а отсюда — и к ошибочным решениям.

ВВП — «качественно-количественный» показатель, поэтому он может изменяться и качественно (по размеру и натуральному составу ВВП), и количественно (изменение денежной оценки ВВП). Но именно потому, что одновременно могут меняться обе — «физическая» и «стоимостная» — характеристики ВВП, его сопоставление во времени требует, чтобы хотя бы одна из них оставалась неизменной. Таким неизменным параметром считают «физический» («реальный») ВВП. Тогда возможны два варианта:

1. **Неизменная товарная единица** изменяет свое денежное выражение, что позволяет сопоставлять во времени и пространстве изменение *номинального ВВП*.
2. **Неизменная товарная единица** не изменяет денежное выраже-

не, что позволяет сопоставлять во времени и пространстве изменение *реального* («физического») ВВП.

В первом случае изменяется денежное выражение неизменной товарной единицы, во втором — денежное выражение неизменной товарной единицы остается постоянным; первый вариант — номинальная динамика валового национального продукта, второй вариант — его реальная динамика.

Экономическая теория выбрала второй вариант: цены товаров определенного (произвольно избираемого «базового») года принимаются за неизменные; следовательно, для определения реальной динамики ВВП какого-либо года его натуральный состав следует пересчитать в неизменных ценах базового года.

\* \* \*

Из сказанного следует, что ВВП каждого года имеет две денежные оценки: «номинальную» (в текущих рыночных ценах данного года) и «реальную» (в неизменных ценах базового года). Следовательно, если судить по соотношению номинальных ВВП и довериться ему, то оно может нас дезинформировать (этим иногда пользуются, чтобы ввести в заблуждение не изучавших экономическую теорию): реальный рост ВВП может значительно отличаться от роста номинального ВВП!

Пересчет номинального ВВП в реальный называется «дефлированием», а пересчет реального ВВП в номинальный — «инфлированием».

Конечно, пересчет номинального ВВП в реальный представляет собой нелегкую работу из-за двух обстоятельств: 1) появления или отсутствия соответствующих товаров в физическом составе ВВП базового года; 2) трудноуловимости качественных изменений в товарах «базового» ассортимента (это, кстати, особенно затрудняет международное сопоставление ВВП разных стран).

Координаты макроэкономических моделей заданы объективно: экономика распростерлась между «ценовым» и «физическим» ограничениями объема производства. При этом негативно движение вверх по оси ординат, приводящее к инфля-

ции, и движение влево по оси абсцисс, характеризующее спад производства (рис. 13.2).

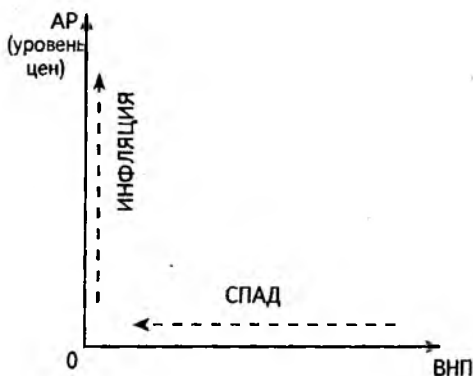


Рис. 13.2. Макроэкономические координаты инфляции и спада

Базовый год, рыночные цены которого принимаются за неизменные (это, кстати, единственный год, когда рыночные цены совпадают с неизменными, а номинальный ВВП равен реальному ВВП), утверждается официально и применяется во всех сопоставимых расчетах. Обычно неизменные цены охватывают 15–20-летний период, пока изменение объективных обстоятельств не вынудит принять за расчетный новый базовый год.

\* \* \*

Итак, в макроэкономических моделях оперируют относительными показателями (а не абсолютными, как в микроэкономике): по вертикали показывают изменение индекса цен, по горизонтали — темпы изменения объема реального ВВП.

Следовательно, макроэкономические модели — это анализ макрорыночных процессов, протекающих в двухмерном («ценово-продуктовом») пространстве. В содержательном смысле это позволяет выявить, как изменение уровня цен — через динамику совокупного спроса — влияет на изменение объема реального ВВП (главного годового богатства страны, сферы



приложения производственных ресурсов и источника доходов всех субъектов макроэкономики). И наоборот, позволяет показать, как изменение ВВП — через динамику совокупного предложения — влияет на изменение уровня цен (главного регулятора покупательной способности денежной единицы).

### 13.3. РАВНОВЕСИЕ В МАКРОЭКОНОМИКЕ

Экономическое равновесие — оптимальное состояние и микро-, и макроэкономики.

Для микроэкономики равновесие означает установление такой цены, при которой величина спроса равна величине предложения. Подобная цена называется «равновесной», а само микроэкономическое равновесие представляет собой «частичное равновесие».

Классическая экономическая теория исходила из того, что частичное равновесие устанавливается стихийно — благодаря свободной игре спроса и предложения — и поддерживается «автоматически», преодолевая отклонение от состояния частичного равновесия оперативной реакцией цен на это отклонение.

Для макроэкономики равновесие также означает равенство совокупного спроса и совокупного предложения, но механизм установления общего равновесия принципиально отличается от механизма установления частичного равновесия.

Дело в том, что микроравновесная цена формируется под влиянием изменения поведения продавцов и покупателей. Если, например, покупатели уменьшают спрос, то равновесная цена также понижается (а если увеличивают, то повышается); аналогичные действия продавцов вызовут противоположные последствия.

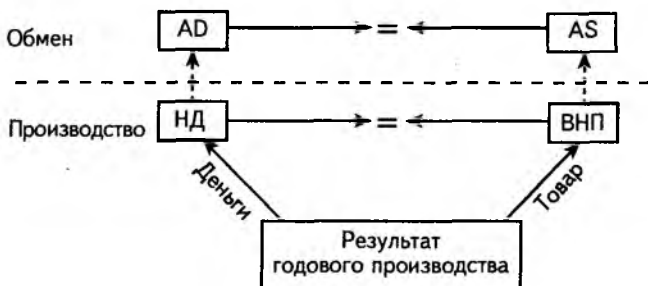
Иначе складывается ситуация на макроэкономическом уровне. Поскольку здесь основной фактор — совокупная цена (средний уровень цен), то общее повышение или общее понижение уровня всех цен не может повлиять на поведение покупателей и продавцов и в свою очередь не может быть зависимо от их поведения. На микрорынке они еще могут маневрировать, отворачиваясь от подорожавшего товара и устранивая ажиотажный спрос на подешевевший. На макрорынке же нельзя выиграть за

счет снижения одних цен относительно других, ибо изменение уровня цен касается всех цен одновременно. Здесь равновесие является следствием особого механизма взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения, не зависящего от поведения покупателей и продавцов, а потому не сводимого к этому поведению и не «исправляемого» им.

\* \* \*

Макроэкономическое равновесие — результат равномерного кругооборота составных частей валового национального продукта и национального дохода, а макроэкономическое неравновесие — результат их неравномерного оборота, когда величины составных частей ВВП и НД изменяются по-разному на различных стадиях кругооборота.

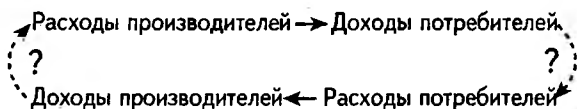
Очевидно, что при отсутствии каких-либо препятствий весь валовой национальный продукт перерастает в «совокупное предложение» (AS), а весь валовой национальный доход — в «совокупный спрос» (AD):



Из схемы также видно, что если результат годового производства есть одновременно и ВВП («товар»), и НД («деньги»), то они равны по определению. Следовательно, AS равно AD как рыночные выражения ВВП и НД.

Итак, макроэкономическое равновесие дано самой объективной монетарной организацией экономики. Каким же тогда образом AD и AS могут не совпадать, порождая тем самым проблему макроэкономического неравновесия?

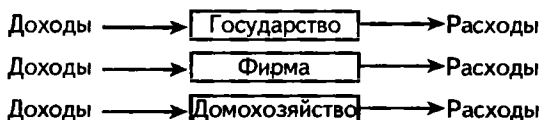
Чтобы прийти к ответу, необходимо осознать, что расходы производителей на оплату факторов производства оборачиваются доходами потребителей, которые, в свою очередь, становятся расходами потребителей на конечные товары, превращаясь в доходы производителей:



Проблема макроэкономического равновесия возникает из того, что в рыночном кругообороте равенство расходов и доходов является обязательным условием, но если расходы (одного) действительно всегда превращаются в доходы (другого), то вот доходы вовсе не обязательно превращаются в расходы (и уж во всяком случае не обязаны равняться им):

$$\text{Расход} = \text{Доход} \neq \text{Расход}$$

Равенство денежных величин доходов, получаемых из расходов, очевидно, а вот то, что происходит в момент превращения доходов в расходы (показанное пунктиром), — тайна, скрытая от посторонних глаз. Иными словами, в экономике имеются три своего рода «черных ящика» (по числу главных экономических субъектов), куда любопытных не допускают, и они могут только сопоставлять величину доходов («вход») и величину расходов («выход»):



Каково будет реальное соотношение доходов и расходов у каждого субъекта, не знает никто; при этом возможны три варианта: 1) расходы равны доходам, 2) расходы меньше доходов, 3) расходы больше доходов.

Вся проблема макроэкономики состоит в том, чтобы расход равнялся доходу, поскольку доход всегда «автоматически» равен расходу. Замечено, что для домохозяйств типично превышение доходов над расходами, тогда как для фирм — превышение расходов над доходами.

Макроэкономический подход показывает: вопреки так называемому «здравому смыслу» не расходы зависят от доходов, а доходы — от расходов. Хотите увеличить доходы? Стимулируйте расходы! На знамени традиционного (нерыночного) общества начертано: «Слава доходам!», на знамени же рыночного: «Слава расходам!». Именно это уловил Кейнс, и в этом его непреходящее интеллектуальное достижение.

Так уж устроен этот мир, что рациональный доходополучатель стремится сберечь часть дохода, не расходовать его полностью («самострахование»). Вот эта бережливость и «взрывает» идеальную модель макроэкономики, в которой все доходы должны были бы превращаться в расходы и которая поэтому исходит из условия их равенства. Но в реальности как раз этого-то и не происходит.

Сказанное справедливо не только по отношению к потребителю — такой же «фокус» с уменьшением расходов по сравнению с доходами способен устроить и производитель, когда он сокращает производственные расходы.

Свобода субъектов в рыночной системе в том-то и состоит, что никого нельзя обязать пойти на расходы: прельстить — можно, приказать — нельзя.

\* \* \*

Таким образом, проблема макроэкономического равновесия предстает как задача купли-продажи национального продукта (т. е. обмена его на национальный доход), а если применять рыночные термины — как проблема равенства совокупного спроса и совокупного предложения, которое вроде бы изначально обеспечено равенством национального продукта и национального дохода, но в реальности — из-за «бережливости» домохозяйств — совокупный спрос меньше совокупного предложения на величину сбережений; следовательно, национальный доход в форме «совокупного спроса» («совокупные

деньги») обречен быть меньше, чем валовой национальный продукт в форме «совокупного предложения» («совокупный товар»).

Это противоречие между величинами совокупного спроса и совокупного предложения разрешалось в истории экономической мысли многими поколениями экономистов: различают «классическую», «кейнсианскую» и «монетаристскую» модели макроэкономики.

Мы начнем с «классической» модели макроэкономики, потому что она находится в основе последующих моделей, помогая уяснить вклад кейнсианцев и монетаристов в экономическую науку, связывая микро- и макроэкономику.

## СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

- 14.1. Постановка проблемы.
- 14.2. Совокупный спрос.
- 14.3. Совокупное предложение.
- 14.4. Динамика совокупного спроса и совокупного предложения.

.....

Изучение модели «классического рынка» помогло нам уяснить механизм формирования спроса, предложения, равновесной цены и причин их деформации, а также способов восстановления равновесного состояния. В рамках теории рынка макроэкономика также предстает рынком, правда, удивительным рынком, который «пространственно» охватывает результат всей экономики страны и временная продолжительность которого обычно равняется календарному году.

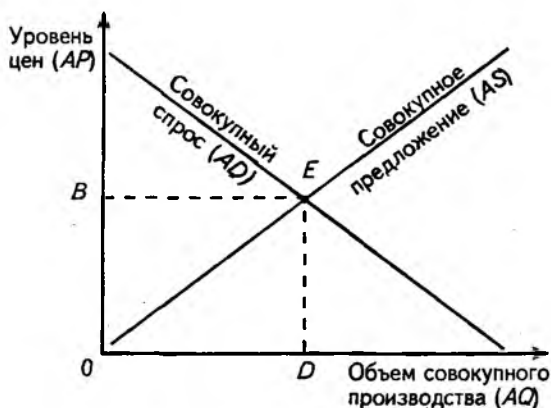
### 14.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Макроэкономика есть **макрорынок**, функционирующий согласно основным законам рынка: существует предложение (только здесь оно объединяет продукцию всех производителей и потому называется «совокупным предложением»), спрос (объединяющий кошельки всех покупателей, и потому называемый «совокупным спросом»), даже существует равновесная цена (но здесь такой ценой выступает «уровень цен»).

И на первый взгляд кажется, что макроэкономика ничем не отличается от микроэкономики, здесь вроде бы действуют те же законы спроса, предложения, предельности и т. д. Одна-

ко в действительности это не так — проблема заключается в том, что на макрорынке покупатели и продавцы — это одни и те же люди (тогда как на микрорынке — разные).

Но в этой ситуации становится непонятно, каким же образом совокупный спрос может не совпадать с совокупным предложением. Ведь в валовом национальном продукте производители воплощают столько затрат, сколько они же выручат как продавцы факторов производства. Кроме того, экономистов волнуют и такие макроэкономические проблемы, как изменение общего уровня цен, размеров занятости, масштабов производства и т. д. Эти проблемы экономисты изучают с помощью модели макрорынка, которая внешне не отличается от модели микрорынка (рис. 14.1).



AP — уровень цен;

AD — совокупный спрос;

AS — совокупное предложение;

AQ — объем совокупного производства;

OBED — равновесный объем совокупного производства.

Рис. 14.1. Рыночная модель макроэкономики

Тем не менее такие отличия существуют. Во-первых, ось абсцисс (горизонтальная линия) представляет не физический объем того или иного товара, а всегда *стоимостной* объем все-

го произведенного в экономике страны в течение года (потому то и стоимостной, что приходится складывать разнокачественные блага — например, трактор и видеокассету, следовательно, можно суммировать только их цены). Во-вторых, ось ординат (вертикальная линия) выражает не цены на один и тот же товар, а *средний уровень цен* на всю произведенную продукцию (фактически это означает, что по вертикали откладываются индексы цен).

Так же отличаются и причины, по которым линия совокупного спроса имеет отрицательный наклон, а линия совокупного предложения — положительный наклон.

## 14.2. СОВОКУПНЫЙ СПРОС

Совокупный спрос — тот объем реального национального производства, который может «поглотить» макрорынок при данном уровне цен и при постоянной величине денежной массы у покупателей (домохозяйств, фирм, правительства, заграницы).

Очевидно, что величина совокупного спроса — отрицательная функция от уровня цен.

Отрицательный наклон линии совокупного спроса (рис. 14.1) совпадает с отрицательным наклоном кривой индивидуального спроса, но за этим совпадением скрываются разные причины. Иными словами, отрицательная зависимость кривой совокупного спроса не может быть объяснена факторами, характеризующими индивидуальный спрос (т. е. эффекта замещения и эффекта дохода):

1. Динамика совокупного спроса отражает динамику общего уровня цен, т. е. изменения некой совокупной цены, агрегирующей все цены на все товары. Поэтому в макроэкономике невозможен «эффект замещения»: ведь здесь нет «дорогих» или «дешевых» товаров, ибо это *относительные* понятия, а сейчас речь идет об общем уровне цен.
2. Что касается «эффекта дохода», то в модели микрорынка он возникает только потому, что, согласно этой модели и ее условиям, предполагается постоянство, неизменность всех иных условий, в том числе и величины дохода. Действительно, только



постоянство номинального дохода может обеспечить эффект роста реального дохода при снижении цены на данный товар.

\* \* \*

Однако для совокупного спроса такое предварительное условие снимается; здесь принимается прямо противоположное — постоянное изменение совокупного дохода. Дело в том, что рост цен в рамках макроэкономики означает рост доходов тех же покупателей (поскольку, израсходовав больше как покупатели, они получают соответственно больше как собственники факторов производства). Иными словами, для совокупного спроса эффект дохода невозможен потому, что нельзя «выиграть» за счет самого себя.

Следовательно, в макроэкономике совокупный номинальный доход отражает динамику уровня цен (поэтому не может быть и эффекта дохода, суть которого — в приобретении на каждую денежную единицу большего количества товарных единиц, т. е. рост реального дохода в рамках прежнего номинала благодаря снижению цены на данный товар).

Для единичного покупателя расходы безвозвратны, тогда как для *совокупного покупателя* совокупные расходы оборачиваются совокупными доходами (хотя и не обязательно, что деньги возвращаются именно к тем, кто произвел расходы).

Но если для кривой совокупного спроса неприменимы эффект замещения и эффект дохода, то чем же определяется ее отрицательная зависимость по отношению к общему уровню цен?

Отрицательный наклон кривой совокупного спроса определяется тремя факторами:

- 1) эффектом процентной ставки;
- 2) эффектом богатства материальных ценностей (или, иначе, «эффектом реальных кассовых остатков»);
- 3) эффектом импортных закупок.

*Эффект процентной ставки.* Модель совокупного спроса предполагает (в отличие от индивидуального спроса) изменение совокупного дохода при постоянстве объема денежной массы. Это постоянство и рождает эффект процентной ставки. Действительно, при росте уровня цен спрос на деньги — при той же де-

нежной массе — повышается, так как их требуется для расходов больше. В систему цен, уровень которых представлен по оси ординат, входит и такая специфическая цена, как «процент» (плата за использование денег в кредитных отношениях). Понятно, что рост процентной ставки делает невыгодным потребительский и инвестиционный кредит. Домохозяйства и фирмы сокращают ту часть расходов, которая могла бы быть произведена при низкой процентной ставке. В результате уменьшается объем совокупного спроса.

Таким образом, рост уровня цен → рост спроса на деньги (при их неизменной денежной массе) → рост процентной ставки → невыгодность потребительского и инвестиционного кредита → сокращение объема совокупного спроса. И, наоборот, при снижении уровня цен происходит рост объема совокупного спроса.

*Эффект богатства.* На поведении покупателей сказывается динамика величины накопленных ими финансовых активов («реальные кассовые остатки»). При росте уровня цен накопленное богатство обесценивается, и чтобы восполнить его, фирмы и домохозяйства сокращают расходы, т. е. уменьшается объем совокупного спроса (при снижении уровня цен — наоборот).

*Эффект импортных закупок.* Рост уровня цен на отечественные товары приводит к тому, что внутри страны предпочтут дешевый импорт (сокращается, кстати, и экспорт, ибо иностранцам дорогие товары тоже не нужны). Таким образом, рост уровня цен в данной стране всегда увеличивает импорт и сокращает экспорт (при снижении уровня цен — наоборот). Следовательно, рост уровня цен сокращает ту часть совокупного спроса на продукцию национального производства, которая переключается на относительно дешевый импорт.

\* \* \*

Рассмотренные три эффекта изменяют величину совокупного спроса, а *сам* же совокупный спрос изменяется под влиянием неценовых факторов (так же, как микроспрос); другими словами, для динамики *величины* совокупного спроса необходимо изменение цен, но чтобы неценовые факторы оставались неподвижными, тогда как для динамики *самого* совокупного спроса подвижными должны быть неценовые факторы, а уровень цен оставаться неподвижным. Но это в теории. Реальность,

однако, в том, что и уровень цен, и неценовые факторы изменяются **одновременно**.

Итак, изменение *самого* совокупного спроса происходит независимо от изменения индекса цен.

Главные неценовые факторы динамики *самого* совокупного спроса:

- Уровень благосостояния отечественных потребителей.
- Степень прибыльности отечественных производителей.
- Инфляционно-дефляционные ожидания потребителей и производителей.
- Кредитная задолженность потребителей (производителей).
- Размер налоговых ставок.
- Модернизация производственной технологии.
- Изменение процентных ставок.
- Полнота использования производственных ресурсов.
- Динамика курса отечественной валюты.
- Уровень благосостояния иностранных потребителей и степень прибыльности капитала иностранных производителей.

«Благосостояние отечественного потребителя» не равнозначно «эффекту богатства», ибо под «благосостоянием» имеется в виду *реальная* стоимость принадлежащих потребителю материальных ценностей. Эта стоимость может изменяться при данном уровне цен; иными словами, при неизменном уровне цен реальная стоимость экономических ценностей, находящихся в личной собственности, может изменяться в силу конъюнктурных обстоятельств (имеются в виду «массовые» ценности — недвижимость, валюта, золото, ценные бумаги, реальный капитал). Уменьшение их стоимости вызывает рост компенсирующих потери сбережений со стороны потребителя (и тем самым падение самого совокупного спроса, перемещение его кривой влево), а рост — к увеличению «сбрасывающих» стоимостные излишки потребительских расходов (кривая самого совокупного спроса перемещается вправо).

*Процентная ставка* как фактор изменения *самого* совокупного спроса отличается от процентной ставки как фактора изменения *величины* совокупного спроса; речь идет о процентной ставке за кредиты для инвесторов, ибо она отражает не изменение уровня цен, а изменение именно неценовых факторов (рост

денежной массы, приток иностранных кредитов, конкуренцию или монополию банков, рост доли сбережений и т. д.).

*Обесценение национальной валюты* увеличивает экспорт, уменьшает импорт, следовательно, совокупный спрос на национальный продукт уменьшается и кривая самого совокупного спроса сместится влево.

Таким образом, кривая совокупного спроса испытывает воздействие ценовых (изменяется его величина) и неценовых (изменяется сам спрос) факторов.

### 14.3. СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Совокупное предложение есть объем производства при данном уровне цен (прямая зависимость).

Кривая совокупного предложения состоит из трех сегментов (отрезков): 1) «кейнсианского» («горизонтального»); 2) «восходящего» («промежуточного»); 3) «классического» («вертикального») (рис. 14.2).



Рис. 14.2. Модель совокупного предложения

Поскольку график совокупного предложения раскрывает зависимость изменения общего объема производства от изменения уровня цен, то уже графическое положение каждого отрезка показывает их различие:

«кейнсианский» — изменение объема производства при неизменности уровня цен;

«*восходящий*» — изменение объема производства при изменении уровня цен;

«*классический*» — неизменность объема производства при изменении уровня цен.

Для понимания реальности каждого отрезка следует учитывать:

- 1) на данном графике кривая совокупного предложения не смещается (т. е. влияние неценовых факторов равно нулю);
- 2) различают «полный» и «неполный» объемы производства;
- 3) динамика величины совокупного предложения отражает изменение средних издержек производства.

**Вывод.** Кривая совокупного предложения отражает изменение средних издержек производства при полном (или неполном) объеме производства при данном уровне цен.

\* \* \*

«*Кейнсианский*» отрезок. Горизонтальный отрезок совокупного предложения возникает, если фактическое изменение объема производства меньше его потенциально возможного изменения. Следовательно, этот отрезок кривой совокупного предложения характеризует экономику спада, депрессии, т. е. наличие неиспользуемых ресурсов (трудовых, материальных, производственных).

Наличие неиспользуемых ресурсов — вот главное, о чем свидетельствует «кейнсианский» отрезок; вот почему в его пределах возможны только два варианта:

- 1) *если произойдет рост объема производства, то цены не возрастут*, так как использование простаивающих мощностей не приведет к росту средних издержек производства. Следовательно, оптимальный вариант кейнсианского сегмента — прирост объема производства при стабильности цен (прирост доходов предпринимателей в этом варианте достигается за счет роста одного слагаемого общей выручки — прироста объема реализованной продукции, а не за счет роста цены);
- 2) *но с таким же успехом объем производства может и сократиться*, не вызвав, согласно графику, снижения цен; именно стабильность цен может стать стимулом к снижению объема производства, и тогда эта стабильность цен становится

компенсирующим падение объема производства фактором (т. е. при депрессии падение спроса должно было бы вызвать падение цен, но, сокращая объем производства, фирмы держат цены). Таким образом, стабильность цен не позволяет им выступить стимулом роста или спада производства.

Горизонтальный отрезок назван «кейнсианским» потому, что он детально проанализирован Кейнсом на примере американской экономики времен Великой депрессии; Кейнс пришел к двум фундаментальным выводам:

- 1) в ситуации экономической депрессии следует «извне» стимулировать расширение производства, не опасаясь роста издержек производства или цен;
- 2) меры по снижению цен и заработной платы (главное традиционное, докейнсианское средство излечения депрессионной экономики) не приведут к ослаблению спада производства (из-за монополии и т. д.).

\* \* \*

**«Промежуточный» отрезок.** Из графика 14.2 видно, что здесь прирост производства сопровождается ростом уровня цен. Объясняется это тем, что ряд отраслей приближается к полному использованию ресурсов, приводя к частичному дефициту (т. е. конкуренции между фирмами, когда приходится перекупать ресурсы, привлекая их повышенной ценой); вовлекаются устаревшее или менее эффективное оборудование, менее квалифицированные кадры, т. е. растут средние издержки производства, а с ними и уровень цен; поэтому совокупное предложение на этом отрезке откликается только на такой рост уровня цен, который компенсирует рост издержек производства.

\* \* \*

**«Классический» отрезок.** Экономика достигает полного («потенциального») объема производства, т. е. находится на линии кривой производственных возможностей. Для рабочей силы это ситуация «естественной» безработицы. Теперь, как бы ни росли переманивающие цены на ресурсы, прироста производства не будет из-за полного использования всех наличных ресурсов (т. е. может происходить только их перераспределение). Следовательно, в этой ситуации конкуренция между

производителями выражается в росте издержек производства (приводящих к росту цен), но не в приросте объема совокупного производства.

Отрезок назван «классическим» потому, что воплощает идеал классической экономической теории — «полное» использование ресурсов (хотя это всегда относительное понятие: ведь можно удлинить рабочий день и т. д., но это уже ненормальная экономическая ситуация).

\* \* \*

Таким образом, альтернативные отрезки («кейнсианский» ↔ «классический») различаются тем, что на первом может изменяться только объем производства, но не уровень цен (из-за стабильности издержек производства в связи с неполным использованием ресурсов), тогда как на втором изменяется только уровень цен (из-за роста «конкурентных» издержек производства), но не объем производства — в связи с полным использованием ресурсов.

В целом же экономисты уже много лет спорят относительно доминирующего в экономике отрезка совокупного предложения, поскольку это влечет за собой признание приоритета в механизме макроэкономики или совокупного спроса, или совокупного предложения.

\* \* \*

Кейнсианцы полагают, что кривая совокупного предложения сводится преимущественно к «горизонтальному» и «восходящему» отрезкам, а это означает приоритет в макроэкономическом механизме совокупного спроса: снижение последнего непосредственно уменьшает объем производства и занятости (и наоборот, рост совокупного спроса влечет за собой рост совокупного предложения). Следовательно, «архимедов» рычаг в макроэкономике — это регулирование «величины» и «самого» совокупного спроса (рис. 14.3).

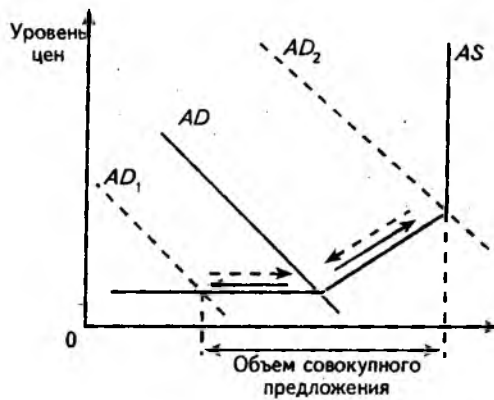


Рис. 14.3. Кейнсианская модель макроэкономики

Современные сторонники классической школы полагают, что совокупное предложение представлено преимущественно вертикальным отрезком; на рис. 14.4 видно, что динамика совокупного спроса влияет только на уровень цен, не влияя на объем производства и занятости. Следовательно, при желании увеличить объем производства маневрирование совокупным спросом ничего не дает.

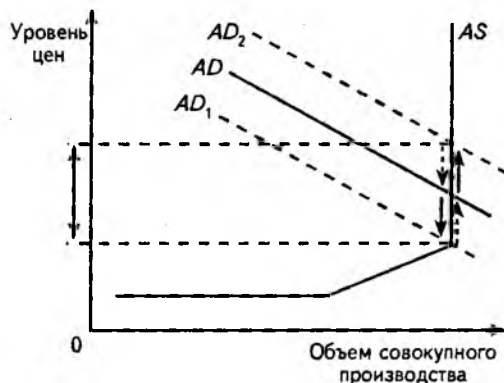


Рис. 14.4. Классическая модель макроэкономики

Тому, кто знает нашу экономику, может показаться, что мы навсегда обречены пребывать на «кейнсианском» отрезке, ибо



неработающих производств и незанятых у нас достаточно; следовательно, надо маневрировать совокупным спросом. Да и вообще, реален ли классический отрезок? В том-то и дело, что классический отрезок — это не такое состояние экономики, когда нет незанятых или не вовлеченных в производство ресурсов, а когда не хватает ресурсов, отвечающих требованиям данного момента: так, при высокой инфляции «дефицитными» становятся производства с кратчайшими сроками окупаемости.

\* \* \*

**Динамика совокупного предложения.** Трехсегментное строение кривой совокупного предложения показывает, что объем производства может увеличиться только в пределах классического и восходящего отрезков. Однако сейчас речь пойдет о перемещении самой кривой совокупного предложения. Иными словами, единичная кривая совокупного предложения выражает прямую зависимость между изменением уровня цен и изменением объема производства. Но такое возможно только при «прочих равных условиях». Изменение этих «прочих условий» и вызывает перемещение самой кривой совокупного предложения (рис. 14.5).

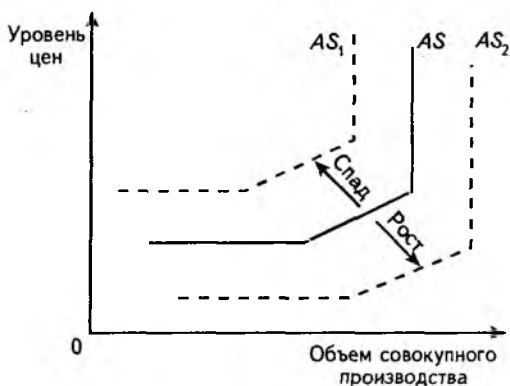


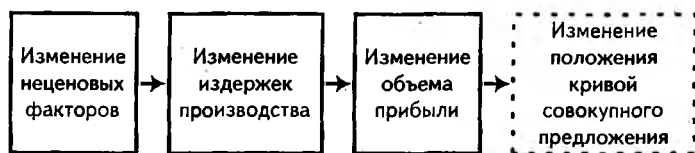
Рис. 14.5. Динамика самого совокупного предложения

Трудности возникают только в понимании «кейнсианского» отрезка, ибо восходящий и классический отрезки понятны: из-

менение самого совокупного предложения выражается в том, что при данном уровне цен производится больше (или меньше).

Что же касается «кейнсианского» отрезка, то его перемещение вправо вниз объясняется тем, что увеличение предложения приводит к снижению цен.

В основе «роста» или «падения» кривой совокупного предложения лежит изменение издержек производства — при их росте кривая совокупного предложения «падает», при снижении — «растет»:



Таким образом, при снижении издержек производства (при том же уровне цен) продукции будет произведено больше, что на «кейнсианском» отрезке выразится в увеличении объема производства.

Главные неценовые факторы динамики кривой самого совокупного предложения:

- 1) изменение цены ресурсов (земля, труд, капитал);
- 2) степень монополизма на рынках ресурсов;
- 3) динамика макроэкономической производительности (общественных издержек производства);
- 4) динамика налогов и дотаций;
- 5) степень государственного регулирования экономики.

#### 14.4. ДИНАМИКА СОВОКУПНОГО СПРОСА И СОВОКУПНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Точка макроэкономического равновесия определяется пересечением кривых совокупного спроса и совокупного предложения; по вертикали эта точка показывает «равновесный уровень цен», а по горизонтали — «равновесный объем производства» (т. е. такой уровень цен, при котором совокупный спрос равен совокупному предложению).

Поскольку кривая совокупного предложения состоит из трех

уже известных нам отрезков, то точка равновесия ( $a$ ) может быть образована в трех вариантах (рис. 14.6):

- 1) пересечением кривой совокупного спроса «кейнсианского» отрезка кривой совокупного предложения ( $a_1$ );
- 2) пересечением кривой совокупного спроса «восходящего» отрезка кривой совокупного предложения ( $a_2$ );
- 3) пересечением кривой совокупного спроса «классического» отрезка кривой совокупного предложения ( $a_3$ ).

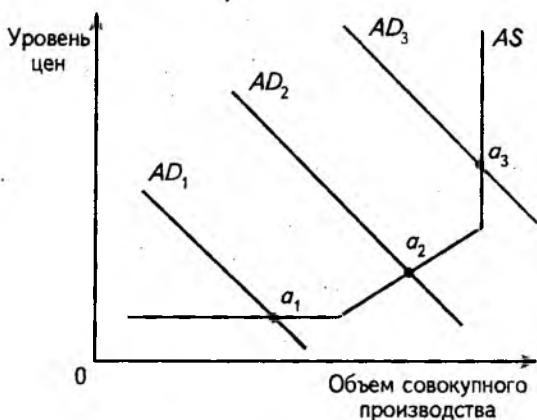


Рис. 14.6. Три типичные точки макроэкономического равновесия

1. На «кейнсианском» отрезке точка равновесия определяется «мощностью» совокупного спроса (точка  $a_1$  на рис. 14.6), поскольку объем производства не может быть «больше» или «меньше», чем это определяет точка пересечения совокупного спроса и совокупного предложения. Если бы производители произвели больше, то это было бы бессмысленно, так как данная кривая совокупного спроса показывает предел покупательной способности потребителей, т. е. излишек не будет реализован и это заставит предпринимателей вернуться к прежнему объему производства. А если бы производители произвели меньше, то часть совокупного спроса не была бы удовлетворена и стремление к максимальному доходу заставило бы производителей допроиз-

вести дефицитную продукцию. Таким образом, равновесный объем производства на «кейнсианском» отрезке фиксирован неподвижностью уровня цен и мощностью совокупного спроса.

2. На «восходящем» отрезке точка равновесия также фиксирована, но именно потому, что уровень цен и объем производства подвижны, приспосабливаются к мощности совокупного спроса.
3. На «вертикальном» отрезке цены являются подвижными, но точка равновесия фиксирована теперь неподвижностью объема производства (из-за полного использования ресурсов) и «мощностью» кривой совокупного спроса: более высокие цены непосильны для данного совокупного спроса, а менее — потеря для производителя.

Итак, фиксированность кривой совокупного спроса в сочетании с неподвижностью цен (на «кейнсианском» отрезке) и неподвижностью объема производства (на «классическом» отрезке) жестко задают точку макроэкономического равновесия.

Предположим, что объем совокупного спроса увеличился (в этой ситуации кривая совокупного спроса смещается на графике вправо); это значит, что при тех же ценах покупатели способны купить больше. Очевидно, последствия роста совокупного спроса будут на каждом отрезке кривой совокупного предложения различны (рис. 14.7):

- а) на «кейнсианском» отрезке изменение самого совокупного спроса приводит к изменению равновесного объема производства и занятости, но без повышения уровня цен (благодаря наличию неиспользуемых производственных мощностей и не занятых в производстве);
- б) на «восходящем» же отрезке изменение самого совокупного спроса приведет одновременно и к росту уровня цен, и к приросту объема производства (соотношение между ними определяется степенью полноты использования производственных ресурсов);

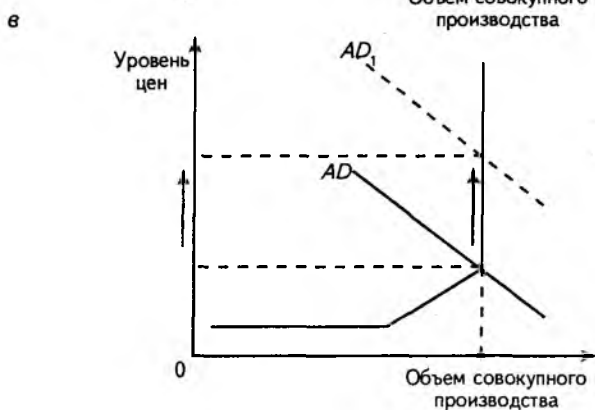
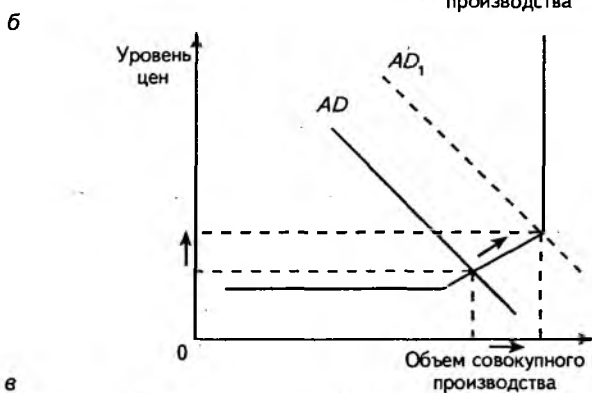
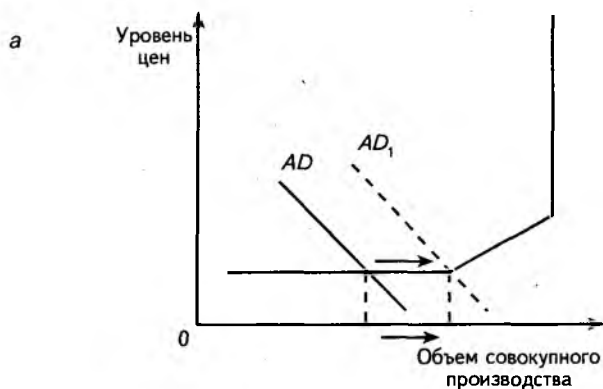


Рис. 14.7. Три следствия изменения совокупного спроса

в) наконец, на «классическом» отрезке изменение самого совокупного спроса приводит только к росту уровня цен, без прироста объема производства и занятости, так как все ресурсы вовлечены в производство.

Ситуации, возникающие в случае роста совокупного спроса при неизменности совокупного предложения, показывают, что:

- рост совокупного спроса при стабильности совокупного предложения чреват инфляцией на «восходящем» и «классическом» отрезках;
- импульс к инфляции при стабильности совокупного предложения исходит от роста совокупного спроса (в этом случае возникает так называемая «инфляция спроса»);
- основу антиинфляционной политики должно составлять регулирование темпов прироста совокупного спроса.

Предположим теперь, что объем совокупного спроса уменьшился (на рис. 14.8 кривая совокупного спроса смещается влево). Теоретически на «кейнсианском» отрезке это должно повлечь уменьшение только объема производства (при стабильности цен), на «восходящем» — снижение и уровня цен, и объема производства, а на «классическом» — снижение только уровня цен (при неизменном объеме производства).

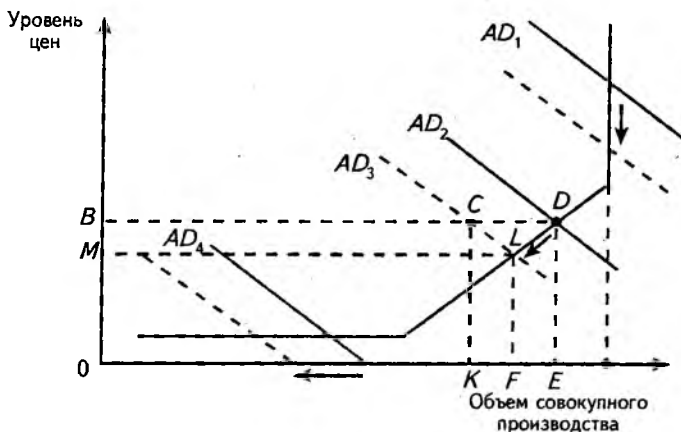


Рис. 14.8. Три следствия падения совокупного спроса

Однако на практике все выглядит иначе: цены не снижаются! Это объясняется тем, что падение совокупного спроса требует сокращения реализуемого объема совокупного предложения, которое равно ценовому объему произведенной продукции. Но ведь ясно, что из двух вариантов — снизить уровень цен или сократить объем производства — легче осуществить второе (снижению цен противодействуют «профсоюзная» заработная плата и монополизм). Таким образом, рост совокупного спроса потенциально опасен тем, что, подняв цены на «промежуточных» и «классических» отрезках (т. е. при полном использовании ресурсов), он оставляет их на этом возросшем уровне при падении совокупного спроса. На рис. 14.8 видно, что если реализуемый объем совокупного предложения равен  $OBDE$  и совокупный спрос упал с  $AD_2$  до  $AD_3$ , то совокупное предложение должно уменьшиться до  $OMLF$ , однако, сократив объем производства до  $OK$ , производители сохраняют уменьшенный объем совокупного предложения при тех же ценах (объем совокупного предложения равен  $OBCK$ ).

Таким образом, при росте совокупного спроса равновесная точка устанавливается изменением и объема производства, и уровня цен, а вот при падении совокупного спроса — преимущественно падением объема производства.

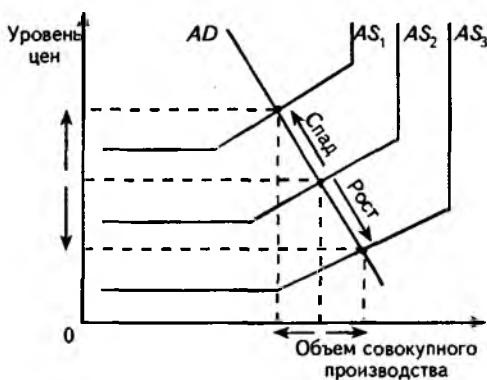


Рис. 14.9. Последствия изменения совокупного предложения

Рост совокупного предложения на всех отрезках (т. е. увеличение объема производства при тех же ценах) означает «двой-

ную» радость для экономики: одновременное снижение уровня цен и прирост объема производства, тогда как падение совокупного предложения приносит двойное «горе»: рост цен и сокращение объема производства (и занятости) — «стагфляция» (см. рис. 14.9).

Падение совокупного предложения (если исключить искусственный дефицит, организуемый монополией) вызывается ростом издержек производства (главное — рост заработной платы, а также издержек на сырье и увеличение налогов); вот почему рост цен из-за роста затрат на совокупное предложение получил название «инфляция издержек».



## МОДЕЛИ МАКРОРАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ

- 15.1. «Экономическое равновесие» и «экономическая динамика».
- 15.2. Классическая модель равновесной динамики.
- 15.3. Кейнсианская модель равновесной динамики.
- 15.4. Достижения кейнсианской модели.
- 15.5. Недостатки кейнсианской модели.
- 15.6. Монетаристская модель равновесной динамики.

.....

Рыночная экономика, состоящая из множества локальных рынков, сама является одним огромным рынком. Именно этот макрорынок оказывает решающее влияние на все микрорынки, — ведь последние могут существовать только в его пределах.

В рамках рыночного подхода макроэкономика есть сфера взаимодействия «совокупного производителя» и «совокупного потребителя». Они и есть главные «герои» любой макроэкономической модели. Понятно, что отношения между покупателем и продавцом, сложные даже на микрорынке, многократно осложняются в масштабах всей рыночной экономики.

Кроме того, следует учитывать, что в макроэкономике действуют силы, неподвластные ни совокупному производителю, ни совокупному потребителю. Это значит, что макроэкономика требует особых методов анализа, ибо присущие ей зависимости неведомы микроэкономике.

Какую же цель ставят экономисты, разрабатывая макроэкономические модели?

### 15.1. «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ» И «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА»

Жизнь рыночной экономики можно охарактеризовать как одновременное пребывание в двух взаимоисключающих состояниях — «равновесии» и «динамике».

В рыночной экономике все произведенные продукты («совокупное производство») должны стать товарами («совокупное предложение») и быть проданы («совокупный объем продаж»), а все доходы («совокупный доход») должны быть израсходованы («совокупный спрос») и отоварены («совокупное потребление»). Только в этом случае совокупные величины платежеспособного спроса и товарного предложения совпадут. Такое идеальное, но практически недостижимое состояние рыночной экономики и есть ее «экономическое равновесие».

С другой стороны, рыночная экономика находится в постоянном движении, что вызывает нарушение равенства совокупного спроса и совокупного предложения. И хотя каждое такое отклонение сопровождается многими негативными последствиями, только посредством подобных отклонений происходит «экономическая динамика» — развитие рыночной экономики.

Получается, что экономическое равновесие требует равенства совокупного спроса и совокупного предложения, а экономическая динамика вынуждает к неравенству. И тем не менее рыночная экономика способна отвечать этим двум взаимоисключающим требованиям. «Естественный» и «институциональный» механизм такой удивительной «равновесной динамики» и пытаются уловить экономисты в создаваемых ими макроэкономических моделях.

Первая получившая мировую известность макроэкономическая модель была представлена схемой воспроизводства общественного богатства, составленной Ф. Кенэ (1694—1774). Такую же мировую известность приобрела модель капиталистического расширенного воспроизводства, разработанная К. Марксом (1818—1883).

Эти модели соответствовали периоду, когда экономика была сведена в основном к сфере непосредственного производства. Современная же экономика не случайно именуется «рыночной», ибо ей присуща невиданная ранее значимость внепроизводственных сфер экономики (распределение, перераспределение, обмен). Соответственно рыночный характер приобрели и макроэкономические модели: традиционно исследовавшаяся связь «производство ↔ потребление» уступила место рыночным зависимостям («совокупный спрос ↔ совокупное предложение», «совокупный доход ↔ совокупный расход», «совокупные сбережения ↔ совокупные инвестиции»).

Лекция посвящена характеристике трех макромоделей рыночной экономики (классической, кейнсианской и монетаристской), составляющих теоретическую основу современной экономической политики. Знание названных моделей — условие понимания объективной логики макроэкономических процессов и проблем их регулирования. Для нас же, осуществляющих рыночную трансформацию отечественной экономики, такое знание особенно актуально.

## 15.2. КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ

Первая (классическая) модель движения макроэкономики сводила это движение к механизму ценового взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения. В ее основе — *закон Сэя* (французский экономист начала XIX в.), согласно которому предложение товаров создает свой собственный спрос.

Смысл рассуждения Сэя несложен: в условиях общественного разделения труда каждый производитель продает свои товары для того, чтобы купить другие товары, не производимые им. Следовательно, он может купить только в объеме проданного. Поэтому размер спроса (купли) всегда равен размеру реализованного предложения.

Действительно, деньги нужны людям не сами по себе, а чтобы использовать их для приобретения товаров. Значит, все, кто получают деньги как плату за предложенные ими товары, рано или поздно потратят их на покупку. Таким образом, совокупные величины платежеспособного спроса и товарного предложения должны совпадать.

Данная модель макроэкономики предполагает три условия: общество состоит из одних производителей (являющихся одновременно и потребителями); все производители расходуют только свой собственный доход; доход расходуется полностью.

Однако реальная рыночная экономика устроена гораздо сложнее: число потребителей всегда превышает число производителей; доход не обязательно расходуется полностью (часть его превращается в сбережения); часть затрат производитель осуществляет за счет займов (кредитов).

Таким образом, действительная ситуация выглядит иначе, чем она изображается в модели «спрос есть предложение»: спрос

уменьшается на величину сбережений, а предложение возрастает на величину кредитов.

Это важный экономический вывод: равновесие совокупного спроса и совокупного предложения требует равенства инвестируемых сбережений и кредитуемых инвестиций.

Вывод примечателен в двух отношениях.

Во-первых, он означал достижение фундаментального уровня в развитии макроэкономической теории, ибо равенство совокупного спроса и совокупного предложения оказалось сведено к равенству между совокупными сбережениями и совокупными инвестициями, что конкретизировало механизм макроэкономического равновесия.

Во-вторых, это была попытка объяснить дисбаланс между совокупными расходами (уменьшаемыми за счет сбережений) и совокупными доходами (возрастающими за счет кредитуемых инвестиций) в рамках закона Сэя.

\* \* \*

Теперь обратим внимание на то, что лица, сберегающие часть дохода, и лица, инвестирующие за счет кредита, — разные участники экономики (они совпадают только в натуральном или тотально огосударствленном хозяйстве). Следовательно, равновесие макроэкономики может быть только результатом специального регулирования, обеспечивающего равенство величин сбережений и инвестиций. Как же это достигается?

В рыночной экономике сбережения держат не в ликвидной форме (в виде наличных денежных средств), а в форме, приносящей доход в виде «процента» (помещая сбережения в банки или ценные бумаги). Хотя размер инвестируемых сбережений определяется множеством факторов (в том числе — величиной денежного дохода, структурой индивидуального спроса, темпами инфляции), тем не менее он зависит прежде всего — при прочих равных условиях — от нормы процента (доходности от инвестирования сбережений): чем выше норма процента, тем больше размер сберегаемой части дохода. И наоборот.

Предприниматели же осуществляют инвестиции, как правило, за счет кредита, за который им и приходится платить этот самый процент. Понятно, что чем выше процент, тем меньше у предпринимателя желания брать кредит.

Но кому можно прибыльно одолжить сбережения? Только инвестору. А у кого инвестор может взять кредит? Только у

«сберегателя». Поэтому, хотя «сберегатели» и «инвесторы» — разные лица, они необходимы друг другу для совместного бизнеса.

\* \* \*

Следовательно, механизм, обеспечивающий равенство сбережений и инвестиций, — это рынок денежных средств, на котором «предложение» представлено сбережениями, «спрос» — заемными инвестициями, а роль «цены» выполняет процент.

Уровень процента отражает колебания объемов спроса и предложения на денежном рынке. В результате устанавливается «равновесный процент», при котором величина инвестируемых сбережений совпадает с величиной заемных инвестиций. Иными словами, равновесный процент есть такая плата за заем сбережений, которая приемлема и для сберегателей, и для инвесторов.

Таким образом, для обеспечения экономического равновесия величина дохода должна быть достаточной, чтобы сформировались сбережения в размере, удовлетворяющем потребности предпринимателей в кредитуемых инвестициях. Это значит, что в классической модели экономического равновесия механизм движения рыночной экономики представлен последовательной цепочкой импульсов: «доход—сбережения—инвестиции»: прирост дохода стимулирует прирост сбережений, превращение которых в инвестиции увеличивает объем производства и занятости, — в результате вновь возрастает общая величина дохода, а это влечет рост сбережений, и так снова и снова.

Итак, механизм равновесной динамики макроэкономики классическая модель усматривала в свободном ценообразовании на денежном рынке, посредством которого достигается соответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, сбережениями и инвестициями. Отсюда следовало, что рыночная экономика «автоматически» избавляется от кризисов перепроизводства, дефицитов, инфляции и безработицы, не нуждаясь в регулирующей помощи государства.

Классическая модель — первая рыночная модель макроэкономики — занимает почетное место в истории экономической науки. Она верно указала на приоритет в равновесной ди-

намике рыночной экономики баланса «сбережения — инвестиции». А это позволило разглядеть в норме процента один из главных элементов механизма саморегуляции рыночной экономики.

Классическая модель продержалась около столетия, не выдержав испытания Великой депрессией 30-х гг. Реальные процессы перестали укладываться в концепцию «автоматической» самонастройки. И относилось это прежде всего к безработице и инфляции.

Если бы безработица действительно была результатом превышения предложения над спросом на рынке труда, то — согласно законам рынка — уменьшение зарплаты должно было понизить уровень безработицы. На практике же при уменьшении зарплаты безработица стала расти.

Столь же «непослушными» оказались и цены, которые упорно не снижались даже при превышении предложения над спросом.

Стабильно высокий уровень безработицы и цен означал, что прежний ценовой механизм саморегулирования рыночной экономики перестал быть эффективным. Возникла потребность в такой макроэкономической концепции (модели), которая могла бы взять новую теоретическую высоту — объяснить рыночные процессы неценовым механизмом. И такая модель равновесной динамики рыночной экономики была предложена Дж. М. Кейнсом (1883—1946).

### 15.3. КЕЙНСИАНСКАЯ МОДЕЛЬ РАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ

Кейнс внес большой вклад в экономическую науку, дав, в частности, новую интерпретацию классической макроэкономической зависимости («сбережения» = «инвестиции»).

В классической модели макроэкономики сбережения целесообразны постольку, поскольку они образуют источник дополнительных инвестиций. Последние означают прирост производства и, следовательно, предложения.

Кейнсианский же подход исходил из приоритета совокупного спроса. Это вытекало из следующих рассуждений.

Рост занятости ведет к росту национального дохода (НД). Чем больше НД, тем, казалось бы, больше должен быть совокупный спрос. Но именно этого как раз и не происходит, поскольку по мере роста НД все большая часть его направляется

на сбережение. Получается, что чем больше НД, тем относительно меньше реальный («эффективный») потребительский спрос. А ведь именно он влияет на размер производства и тем самым на величину занятости.

Возникает «замкнутый круг», в котором рост занятости, увеличивая НД, ведет к росту не спроса, а сбережений. В результате производство лишается дополнительного спроса (на величину сбережений) и сокращается. Следствием этого является рост безработицы. Поэтому, делает вывод Кейнс, необходима такая политика, которая бы стимулировала эффективный спрос, приближая его к размеру потенциального.

Таким образом, в кейнсианской модели основу механизма равновесной динамики составляла связь «доходы → спрос», а не «доходы → сбережения», как это было в классической модели.

Более того, Кейнс отверг основной вывод классической модели о свободном ценообразовании как главном инструменте достижения рыночного равновесия, предъявив современному ценообразованию следующие «обвинения»:

- монополистические тенденции не позволяют ценам быть полностью свободными, т. е. адекватно отражать динамику соотношения спроса и предложения,
- долгосрочные контракты между поставщиками и потребителями препятствуют оперативной реакции цены на изменение рыночной конъюнктуры,
- договоры между профсоюзами и предпринимателями мешают зарплате выполнять функции регулирующей цены на рынке труда.

В результате цены становятся малоподвижными (особенно в краткосрочном периоде) и дезориентируют предпринимателей при решении вопроса об изменении объема производства.

На место цены Кейнс выдвинул «объем продаж» как показатель, выполняющий в условиях деформированной рыночной экономики функции, аналогичные функциям цены в свободной («классической») рыночной экономике.

Действительно, неподвижность цен лишила экономистов такого традиционного измерителя динамики краткосрочных рыночных процессов, как колебания цен (на рынке труда, ресурсов и т. д.). Этот недостаток способен преодолеть показатель «объем продаж», который изменяется даже при стабильности одного множителя (цены), поскольку отражает измене-

ния в величине другого множителя (количество проданных товаров).

Переход от «цены» к «объему продаж» позволил по-новому представить механизм формирования равновесия объемов совокупного спроса и совокупного предложения.

Сначала о совокупном спросе. Построим график, ось абсцисс которого отражает динамику НД, а ось ординат — динамику совокупного спроса (рис. 15.1). Поскольку динамика объема совокупного спроса есть прямая функция динамики величины НД, то кажется, что графическое изображение названной зависимости должно быть представлено «биссектрисой». Это означало бы, что всякий прирост НД полностью потребляется, увеличивая объем спроса.



Рис. 15.1. Кривая потребительских расходов

В действительности же складывается иная картина в силу двух причин:

- исходный пункт линии, выражающей зависимость объема совокупного спроса от величины НД, находится выше «нулевой» отметки, так как некоторый минимум потребления люди осуществляют в любом случае, даже если их доходы равны нулю;
- по мере увеличения доходов возрастающая их часть начинает «уходить» в сбережения.

В результате величина прироста НД и величина вызванного



им реального прироста совокупного спроса начинают отличаться на величину сбережений (см. на рис. 15.2 отрезок АВ). Поэтому линия реального совокупного спроса всегда приподнята над началом координат и имеет все более «пологий» наклон.



Рис. 15.2. Кривая реального совокупного спроса

В отличие от совокупного спроса линия совокупного предложения будет представлена именно биссектрисой (рис. 15.3). Почему? Да потому, что всякий прирост НД есть результат увеличения объема производства (и тем самым совокупного предложения).



Рис. 15.3. Кривая совокупного предложения

А сейчас совместим оба графика (рис. 15.4): ось абсцисс представит НД, а ось ординат — величины совокупного спроса и предложения; тогда пересечение линий (точки А) покажет по оси ординат равные объемы совокупного спроса и совокупного предложения (отрезок  $OC$ ), а по оси абсцисс — ту величину НД (отрезок  $OB$ ), которая обеспечивает это равенство, а с ним и равновесное состояние рыночной экономики.



Рис. 15.4. Кейнсианская модель взаимодействия совокупного спроса и предложения

\* \* \*

Однако подлинная проблема состоит не столько в нахождении величины, равновесной НД, сколько в объяснении того рыночного механизма, который восстанавливает эту величину при отклонении от нее фактического НД.

Здесь возможны только два случая: НД «больше» или «меньше» равновесной величины. Как же происходит возвращение к последней?

Предположим, что величина НД (отрезок  $OC$ ) больше его равновесного объема (отрезок  $OB$ ). Как видно из графика (рис. 15.5), возрастут как объемы совокупного спроса (отрезок  $CD$ ), так и совокупного предложения ( $CE$ ). Объем совокупного предложения будет расти опережающими темпами, поскольку, как мы уже знаем, по мере роста НД все большая его часть будет направляться на сбережение. Таким образом, равновесие между объемами совокупного спроса и совокупного предложения будет нарушено из-за отставания прироста спроса (на величину  $DE$ ).

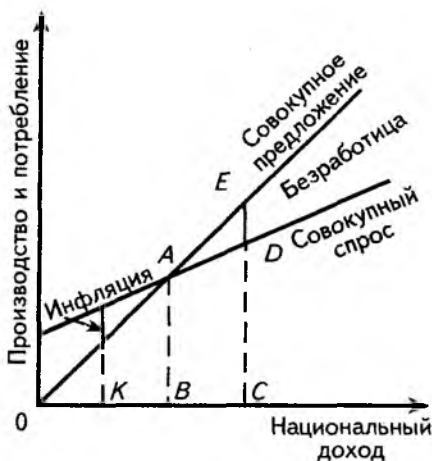


Рис. 15.5. Кейнсианский крест

В классической модели это равновесие было бы восстановлено снижением цен. Но, как показал Кейнс, в развитой рыночной экономике цены уже не в состоянии выполнить свою «классическую» функцию ориентирующего оперативного регулятора.

Эту задачу берет на себя показатель «объем продаж», который в данной ситуации уменьшается (от точки С к точке В). Только так можно восстановить равновесие спроса и предложения.

Итак, если в классической модели при превышении предложения над спросом снижались цены (при неизменном объеме производства), то в кейнсианской модели, подчиняясь сигналу уменьшения объема продаж, сокращается уже объем производства. Однако это сокращение происходит при сохранении завышенных цен и росте безработицы.

При втором варианте (см. рис. 15.5), когда НД меньше равновесной величины (точка К), спрос превышает предложение. В этом случае объем продаж увеличивается, производство получает «спросовый» стимул к росту. Следствием является не только уменьшение безработицы, но и высокая инфляция, которая всегда сопутствует превышению спроса.

Важно отметить, что в обоих случаях последовательность импульсов фактически одинакова: «динамика совокупного спроса — объем продаж — размер производства».

#### 15.4. ДОСТИЖЕНИЯ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

Классическая модель связывала восстановление равновесного состояния только с динамикой цен, которые, отражая игру спроса и предложения, обеспечивали равновесный объем производства и занятости. Кейнсианская же модель связывает восстановление равновесного состояния с динамикой объема продаж, что имеет прямо противоположные последствия: в одном случае инфляцию, в другом — безработицу.

Кейнс показал, что достижение равновесного состояния (совокупный спрос равен совокупному предложению) совместимо с инфляцией, безработицей и падением производства.

В этом и состоит кейнсианский переворот в экономической науке, ранее полагавшей, что достижение равновесного состояния между совокупным спросом и совокупным предложением означает достижение равновесия во всех сферах экономики. Теперь же оказалось, что, даже добившись равенства этих величин, рыночная экономика все равно «болеет» многими экономическими проблемами, разрешение которых требует иных, нетрадиционных методов.

Принципиально отлична кейнсианская оценка и равновесного состояния. Если классический подход связывал ее с полным использованием ресурсов, то Кейнс, напротив, исходил из того, что равновесное состояние вовсе не означает этого.

Вернемся к двум рассмотренным случаям экономического неравновесия. Они характеризуют реальные состояния, в которых попеременно пребывает рыночная экономика. Иными словами, по Кейнсу «оптимальная» величина НД, обеспечивающая полное использование ресурсов производства, и «равновесная» величина НД не обязательно совпадают, как это полагалось в классической модели. На практике господствует иная ситуация, когда уровень производства, обеспечивающий полное использование ресурсов, находится выше (или ниже) уровня, требуемого для создания «равновесного» НД.

Если он выше, то для достижения равновесного НД необходимо сокращать объем производства, т. е. идти к ситуации неполного использования производственных ресурсов, в том числе и трудовых, что делает неизбежной безработицу.

Если уровень производства, обеспечивающий полное использование ресурсов, ниже уровня, требуемого для создания равновесного НД, то спрос стабильно превышает предложение, которое не может быть увеличено, поскольку ресурсы использованы уже полностью. А избыток спроса оборачивается инфляцией.

\* \* \*

Таким образом, развитая рыночная экономика находится «меж двух огней» — между безработицей и инфляцией.

Более того, между безработицей и инфляцией сложилась устойчивая обратная зависимость, которую можно представить в виде кривой Филлипса (называемой так по имени ее автора) (рис. 15.6). Действительно, высокая безработица уменьшает совокупный спрос, что заставляет производителей снижать цены. Напротив, уменьшение безработицы увеличивает совокупный спрос, подталкивая к росту цен.

Возник соблазн регулировать уровень безработицы за счет уровня инфляции, и наоборот. Для решения этих проблем требуется *вмешательство* «третьей» стороны (помимо спроса и предложения) — *государства*. Задача государства состоит в том, чтобы совместить уровень равновесия с уровнем максимальной занятости. Как можно этого достичь?

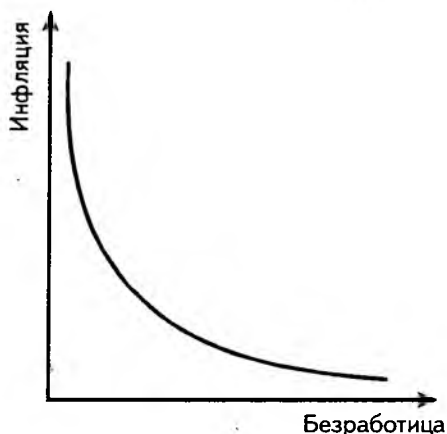


Рис. 15.6. «Кривая Филлипса»

Рассмотрим случай, когда уровень производства, обеспечивающий полное использование ресурсов  $OD$ , находится «выше» равновесного  $OC$  (рис. 15.7). В этом случае совокупный спрос отстает от совокупного предложения (на величину  $FM$ ). Снижение производства недопустимо: оно вызовет рост безработицы. Чтобы избежать этого, нужно уровень производства  $OD$ , обеспечивающий полное использование ресурсов, сделать равновесным. Для этого государство должно стимулировать расширение совокупного спроса.



Рис. 15.7. «Политика экспансии»

Расширить же совокупный спрос государство может тремя способами: увеличивая свои расходы, уменьшая налоги и снижая процентную ставку. Обычно используются все три способа, образуя так называемую *политику экспансии*.

Почему политика экспансии оборачивается для государства ростом расходов? Да потому, что национальное стимулирование совокупного спроса на практике сводится к увеличению денежных выплат населению — пенсий, пособий, стипендий, а главное — к повышению минимальной зарплаты.

*Результаты политики экспансии* представлены на графике, из которого видно, что эта политика обладает еще одним удивительным свойством, которое в экономической теории получило название *эффект мультипликатора*. Он состоит в том, что общий рост НД в итоге превышает государственные расходы на стимулирование совокупного спроса. На рисунке 15.7 «эффект мультипликатора» обнаруживается сопоставлением отрезка FM (затрат на стимулирование спроса) с отрезком CD (показывающим итоговый прирост НД). А ведь опережающий рост НД означает ускоренное расширение производства и рост занятости.

Противоположные меры принимаются, когда уровень производства, обеспечивающий полное использование ресурсов ОС, находится «ниже» равновесного уровня OD (рис. 15.8). В этом

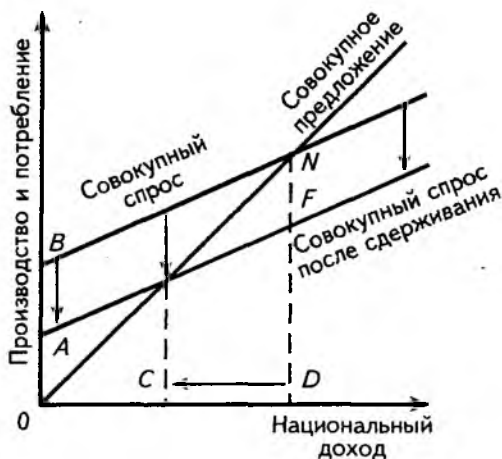


Рис. 15.8. «Политика сдерживания»

случае проводится «политика сдерживания», когда искусственно ограничивается объем совокупного спроса (от точки N к точке F). Это достигается уменьшением государственных расходов (экономия на трансфертных платежах и социальных программах), увеличением налогов и ростом процентной ставки. В результате сокращается совокупный спрос, что препятствует инфляционному росту цен, объем производства ОС становится равновесным. В этом случае также наблюдается «эффект мультипликатора», когда объем реального сокращения НД (отрезок CD) больше сокращения государственных расходов (отрезок NF).

\* \* \*

Для прогноза масштабов мультипликационного эффекта особое значение имеют введенные Кейнсом зависимости: между величиной потребительских расходов и данным уровнем дохода («средняя склонность к потреблению»), а также между величиной сбережений и тем же уровнем дохода («средняя склонность к сбережению»). Благодаря этому оказалось возможным определить «предельную склонность к потреблению» и «предельную склонность к сбережению», что позволило оценить предельный мультипликационный эффект.

## 15.5. НЕДОСТАТКИ КЕЙНСИАНСКОЙ МОДЕЛИ

Кейнсианская модель знаменовала новый этап в развитии экономической теории. Она доказала, что равновесное состояние рыночной экономики не совпадает с ситуацией полного использования факторов производства и может быть результатом только целенаправленного регулирования со стороны государства.

Однако экономическая практика в который раз ускользнула от все объясняющей теоретической модели. Дело в том, что кейнсианская модель позволяла бороться или с безработицей, или с инфляцией. Но современная экономика вынуждена вести оборону сразу на двух «фронтах», ибо ее поразил новый недуг — «стагфляция», как стали называть постоянно присутствующее в современной рыночной экономике сочетание высокой безработицы и высокой инфляции.



Стагфляция не вписывалась в кейнсианскую модель. Более того, обосновав целесообразность искусственного роста спроса, эта модель, как полагают многие экономисты, сама спровоцировала в определенной степени стагфляцию. Ведь политика экспансии (выплата денежных сумм населению) означает рост номинального, а не реального совокупного спроса. На короткий срок это может дать стимулирующие производство импульсы, однако в более продолжительном периоде искусственный рост спроса приводит к инфляции, сокращению производства и увеличению безработицы, т. е. к прямо противоположным результатам.

Политика экспансии (стимуляция спроса) заставляет стагфляционную экономику двигаться по замысловатой траектории, совершая поистине бег на месте. Рассмотрим это на графике 15.9.

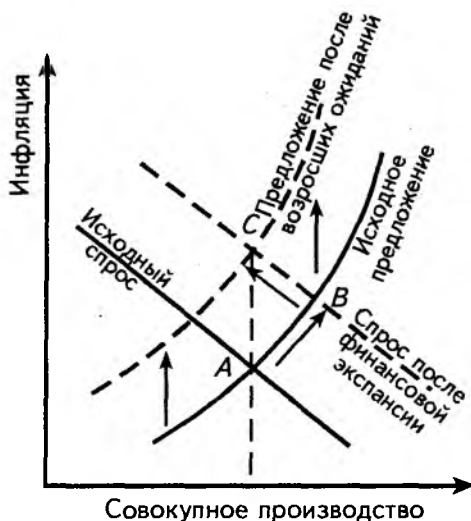


Рис. 15.9. Негативные последствия кейнсианской модели стимулирования экономики

Предположим, что экономика находится в «доравновесном» состоянии (точка A), и для ее стимулирования применяется по-

литика экспансии. Увеличение денежных доходов населения в начальный период действительно приводит к росту объема производства (точка В). Но если кейнсианцы на этом останавливались, то продолжение анализа обнаружило интересные вещи. Дело в том, что производство, принимая номинальный прирост спроса за рост реального спроса, реагирует на него одновременным повышением цен и увеличением производства.

Но вскоре производство обнаруживает подвох, ощущая, что его обманули, заставляя зарабатывать щедро раздаваемые правительством денежные знаки. Производство разочарованно возвращается к исходному уровню. Но состоявшийся рост денежных доходов уже вошел в уровень зарплаты, в состав издержек производства. Поэтому производство возвращается не в точку А, а в точку С, в которой прежний объем производства сочетается уже с инфляционным уровнем цен. «Бег на месте» состоялся, но ситуация стала стагфляционной. Поэтому за пределами краткосрочной ситуации объем производства (предложения) остался неизменным, отвечая на каждый виток политики экспансии инфляционной имитацией своего роста.

## 15.6. МОНЕТАРИСТСКАЯ МОДЕЛЬ РАВНОВЕСНОЙ ДИНАМИКИ

Поскольку рыночная экономика последних десятилетий действительно характеризовалась стагфляцией, на смену кейнсианству пришел **монетаризм** (ее общепризнанный лидер — американский экономист М. Фридмен) — концепция выведения экономики из стагфляционного состояния. При таком подходе «политике экспансии» — главной надежде кейнсианцев — противопоставляется «политика сдерживания». Суть ее состоит в целенаправленном ограничении роста доходов населения, что должно сопровождаться уменьшением величины совокупного спроса. На поверхности такие меры представляются как ограничение денежных выплат населению (государственных расходов). Эти меры видимы и ощутимы всеми. Поэтому политика сдерживания и получила такое название, как «монетаризм», ибо она связывает антистагфляционные меры прежде всего с ограничением прироста денежной массы.

Как легко догадаться, «монетарная» траектория движения рыночной экономики будет противоположна «кейнсианской».

Дело в том, что исходным пунктом здесь выступает уже стагфляционное состояние производства (точка С), в которой мы оставили производство на предыдущем рисунке (рис. 15.10).

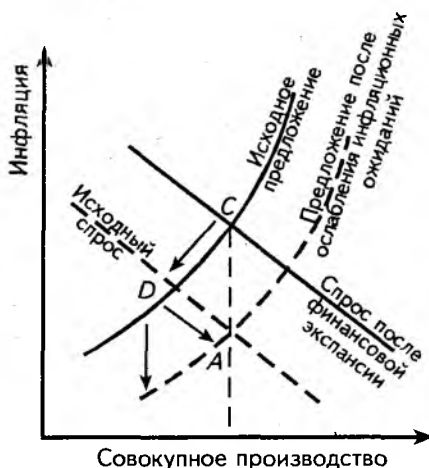


Рис. 15.10. Монетарная модель регулирования экономики

Политика сдерживания, уменьшая спрос, вызывает противоположный результат: рост безработицы (вследствие уменьшения объема производства) при снижении инфляции (переход в точку В).

Снижение инфляции является главным итогом политики сдерживания, в результате чего уменьшаются и издержки производства. В этой новой ситуации политика сдерживания, т. е. искусственного ограничения совокупного спроса, сменяется «политикой либерализации», предоставлением большей свободы действия рыночным факторам. Производство восстанавливает прежний уровень, что означает и рост занятости, но уже при существенном ослаблении инфляции (точка А). «Бег на месте» продолжается, но уже без инфляционной «одышки».

Таким образом, и кейнсианская, и монетаристская модели предполагают возвращение к исходному пункту (объему производства в точке А). Но если в первой модели такое возвращение означало поражение, то во второй — победу, хотя и относительную.

\* \* \*

Оценивая классический, кейнсианский и монетаристский подходы в целом, следует признать неизбежную односторонность каждого из них. Очевидно, что реальности рыночной экономики в каждой стране требуют сочетания различных мер, в частности политики сдерживания доходов с политикой экспансии предложения (главным образом посредством снижения налогов на инвестируемую прибыль и кредит). Но такое сочетание стало возможным только после выявления теоретических «односторонностей», представленных в рассмотренных выше моделях. Вот почему экономические модели равновесной динамики составляют научную основу механизма регулирования современной рыночной экономики.

## ЦИКЛИЧЕСКОЕ ДВИЖЕНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ

- 16.1. Общая характеристика экономического цикла.
- 16.2. Фаза цикла задается уровнем цен.
- 16.3. Циклические особенности отраслей.
- 16.4. Экономический рост.



В идеальной макроэкономике (той, в которой совокупный спрос был бы равен совокупному предложению, на всех рынках устанавливались бы равновесные цены и к тому же всюду господствовала бы совершенная конкуренция) реальный валовой национальный продукт прирастал бы равномерными, устойчивыми темпами. Равномерный прирост валового национального продукта стабилизировал бы уровень цен, уравновешивая совокупный спрос и совокупное предложение и превращая инфляцию и безработицу в малоопасные периферийные экономические явления.

Однако реальная макроэкономика (в противоположность идеальной) показывает иное: экономический рост периодически прерывается экономической нестабильностью (рис. 16.1). Эта нестабильность длительное время выражалась или в спаде производства, или в росте цен. В современной экономике ситуация стала еще хуже: экономический рост обрывается периодом од-

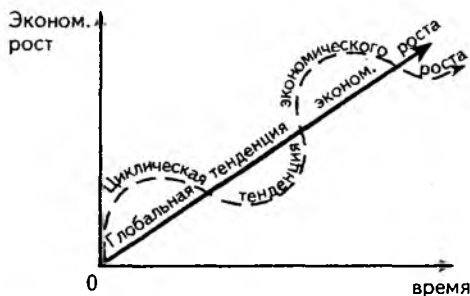


Рис. 16.1. Глобальная и циклическая тенденции экономического роста

новременного спада производства и роста цен («стагфляция») — таковы два могущественных врага современной рыночной макроэкономики. Вот почему борьба со стагфляцией стала главным делом экономической теории и практики.

## 16.1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

В экономике происходят периодические колебания в уровне цен, объеме производства и масштабах занятости. Для измерения силы этого волнообразного движения экономисты используют особую «единицу» экономического колебания — «экономический цикл». При таком подходе макроэкономическое развитие предстает как «циклическое движение», т. е. как переход от одного цикла к другому.

«Экономический цикл» объединяет следующие рядом спад и подъем уровня экономической (деловой) активности. При этом учитывается активность не только «бизнеса» (производителя, продавца), но и «домохозяйства» (потребителя, покупателя).

Один цикл может занимать несколько лет, отличаясь от других продолжительностью и интенсивностью (иногда даже отсутствуют отдельные фазы).

При неизбежных особенностях каждого состоявшегося цикла у них есть нечто общее — последовательность одинаковых фаз внутри каждого цикла (пик → спад → дно → подъем), причем обычно высота «нового» пика превосходит прежнюю (рис. 16.2).

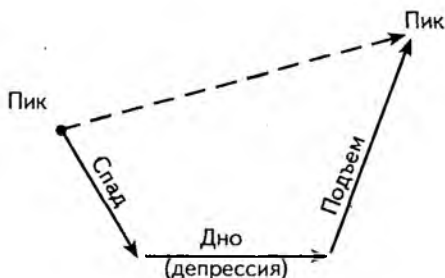


Рис. 16.2. Пофазная структура экономического цикла

1. Пик — это полная занятость трудоспособного населения, производство загружено на всю мощность, уровень цен имеет

тенденцию к повышению, однако рост деловой активности уменьшается.

2. Спад — фаза, на которой сокращается производство, снижается занятость, однако уровень цен не снижается (классическая ситуация «стагфляции»).
3. Дно (депрессия) — фаза максимального падения производства и максимально высокой безработицы.
4. Подъем — фаза, когда растут и объем производства, и уровень цен, снижается безработица.

\* \* \*

В экономической теории имеется множество объяснений циклов (т. е. причин колебания экономической активности):

1) дискретность внедрения крупных технических новшеств (железные дороги, автомобили, транспорт, синтетика), стимулирующих масштабные инвестиции и потребительские расходы, что влияет на уровень производства, занятости и цен);

2) социально-политические события (войны);

3) монетарные причины (много денег — инфляция, мало денег — падение объема производства, т. е. безработица).

Однако большинство экономистов считают, что уровень производства и занятости (т. е. данная фаза цикла) определяется движением цен.

Каков здесь ход рассуждений?

## 16.2. ФАЗА ЦИКЛА ЗАДАЕТСЯ УРОВНЕМ ЦЕН

В рыночной экономике производят для продажи с выгодой. При «скромных» расходах покупателей много производить глупо, поэтому в ситуации «скромных расходов» — низкий уровень производства, занятости и доходов (предпринимателей). И наоборот, рост покупательских расходов ведет к выгоде увеличения производства, а с ним происходит прирост занятости и доходов (предпринимателей). Постепенно достигается «пик» цикла, когда используются все мощности производства и обеспечена полная занятость. В этой ситуации объем производства становится стабильным, постоянным в том смысле, что он уже не может возрасти еще больше. Поэтому любые

дополнительные расходы (покупателей или продавцов) оборачиваются только ростом уровня цен.

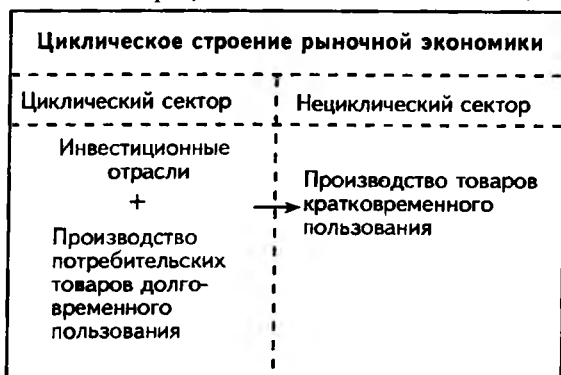
Таким образом, совмещая линии идеальной и реальной модели экономического роста, мы получаем целенаправленную динамику циклического движения макроэкономики (рис. 16.1).

Спад неодинаково влияет на разные отрасли экономики: максимально страдают инвестиционные отрасли и отрасли, производящие потребительские товары длительного пользования (особенно строительство), а вот отрасли, производящие потребительские товары кратковременного пользования, реагируют на спад меньше. Почему?

При спаде покупательной активности наращивать инвестиционные мощности нет смысла, да и товары длительного пользования также, по мнению покупателей, могут обождать, тогда как «кратковременные» товары нужны в прежнем количестве и постоянно. Таким образом, спад сильнее всего бьет по названным двум отраслям.

Зато на фазе подъема (роста покупательских расходов) инвестиционные отрасли получают максимальное развитие.

Таким образом, в рыночной экономике существуют два сектора: «циклический» и «нециклический». Первый представлен инвестиционными отраслями и производством «долговременных» потребительских товаров, он бурно реагирует на каждую фазу цикла и пульсирует, а второй (производство «кратковременных» потребительских товаров) — стабильнее и как бы вне цикла.





\* \* \*

Из сказанного следует, что в методологии современной экономической теории приоритет отдается совокупным расходам покупателей-потребителей и возникает цепочка: «расходы покупателей→доходы продавцов→изменение объема производства, занятости и цен». Суть фаз делового цикла надо видеть не взглядом политэконома, сводящего все к действиям производителей, а с позиций «рыночника»:

- 1) *пик* — это максимальный объем потребительских расходов, приводящий к росту доходов предпринимателей (а это в свою очередь — к росту объема производства, и далее — рост цен, занятости);
- 2) *спад* — снижение объема потребительских расходов (следовательно, падение доходов предпринимателей, а с ним — и объема производства, снижение уровня цен и занятости);
- 3) *дно* — стабилизация минимума объема потребительских расходов (значит, стабилизация и доходов предпринимателей, и объема производства, уровня цен и занятости);
- 4) *подъем* — рост объема потребительских расходов, и т. д.



Рис. 16.3. Асинхронность цикла покупателя и цикла продавца

Очевидно, что из-за запаздывания в реакции производителей и слабой мобильности производственных мощностей фаза роста потребительских расходов и стимулируемая ею фаза уровня деловой активности бизнесменов совпадать во времени не могут: в реальности потребители и производители находятся в разных фазах одного и того же цикла. Поэтому оправданно говорить о *двух одновременно происходящих в экономике циклах* (цикле покупателя и цикле продавца), сближение которых — цель экономической политики, ибо разрыв приводит к экономической катастрофе (рис. 16.3). Синхронность этих двух волн — недостижимый идеал рыночной макроэкономики.

Асинхронность двух данных циклов означает также, что возможно множество вариантов их «наложения», дающее и множество неодинаковых результатов; на рис. 16.3 импульс задает «цикл покупателя». Отсюда — две длинные волны, вечно догоняющие друг друга, и подчас трудно разобрать, кто же задает импульс; это порождает видимость их автономности. При наличии общей «единицы» измерения можно делать соответствующие расчеты.

### 16.3. ЦИКЛИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОТРАСЛЕЙ

Однако разное влияние фазы цикла оказывают на «инвестиционные» и «потребительские» отрасли не только из-за «натуральных» качеств продукции. Дело еще и в том, что инвестиционные отрасли характеризуются высокой степенью концентрации производства на немногочисленных предприятиях, т. е. сама технология допускает и подталкивает к олигополии и монополии. Это позволяет продавцам (производителям) в данной отрасли «односторонне» реагировать на падение спроса (при спаде) — не снижением цен при сохранении прежнего объема производства, а сокращением прежнего объема производства при сохранении «доспадового» уровня цен, т. е. созданием искусственного дефицита, что ведет к падению объема производства (→снижение занятости→рост безработицы→снижение доходов покупателей→новое снижение потребительских расходов и т. д.).

Иная ситуация складывается в отраслях, производящих

кратковременные потребительские товары: здесь концентрация производства меньше, следовательно, сильнее конкуренция, а множество продавцов не позволяет вызвать искусственный дефицит. Поэтому здесь спад (снижение потребительских расходов) компенсируют понижением цен, а не сокращением объемов производства.

Итак, монополизированные отрасли на фазу спада реагируют уменьшением объема производства, усиливают рост безработицы и уровня цен (ибо именно к этому ведет стабильность цен при уменьшении производства), а вот конкурентные отрасли вынуждены снижать цены, сохраняя прежний объем производства и прежнюю величину занятости. Следовательно, конкурентные отрасли более «адаптированы» к спаду, а все беды — сокращение объема производства, рост безработицы и уровня цен — от монопольных отраслей.

Отсюда следуют важные выводы:

1. Чем «конкурентнее» экономика страны (т. е. чем выше в ее структуре удельный вес «конкурентных» отраслей), тем легче ей пережить спад экономической активности, а чем «монопольные» — тем труднее ей справиться с кризисом.
2. «Конкурентные» отрасли смягчают спад, а «монополизированные» ускоряют подъем.
3. Эти два сектора рыночной экономики требуют разной экономической политики в разных фазах экономического цикла.

## 16.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Развитие экономики происходит в результате **экономического роста**. В чем же его *суть*? И можно ли обеспечить его *непрерывность*? По каким объективным *показателям* следует судить о темпах экономического роста?

Экономический рост часто отождествляют с богатством страны, хотя сама по себе величина природных производственных ресурсов, или прирост валового национального продукта (ВВП), еще не свидетельствует о реальном экономическом росте.

В действительности же обществу необходим **социально эффективный экономический рост** — *такое использование производственных ресурсов, которое сопровождается как приростом*

том объема ВВП, так и его эффективным применением (рост степени равномерного распределения произведенного богатства среди различных групп населения, рост доли ВВП, используемой для предоставления бесплатных услуг всем членам общества в области здравоохранения и образования, рост доли ВВП, направляемой на охрану окружающей среды). Вот почему даже страны с примерно одинаковыми показателями прироста ВВП на душу населения могут существенно различаться по показателям «качества экономического роста»: по возможности выбора рабочего места, доступности образования и медицинских услуг, чистоте воздуха и питьевой воды, уровню преступности и т. д.

Характеристика экономического роста зависит от определения главной цели экономического роста. Какой же цели отдать предпочтение: приросту вещного богатства? повышению благосостояния большинства населения? созданию условий для свободы людей? увеличению степени их социальной защищенности?

Современный экономический рост нацелен на развитие *человеческого потенциала*, поэтому его эффективность оценивают не только по показателям доходов населения, но и по таким факторам, как ожидаемая продолжительность жизни, процент грамотности среди взрослого населения, уровень массово доступного образования.

Хотя экономический рост, увеличивая богатство страны в целом, расширяет ее возможности в разрешении социальных («человеческих») проблем, однако он не всегда сопровождается соответствующим прогрессом и в области человеческого развития, а скорее, наоборот, — осуществляется при усилении экономического неравенства, ущемлении демократии, разрушении окружающей среды.

Отсюда экономическая теория сделала вывод, что экономический рост неизбежно *неустойчив*, т. е. не может поддерживаться в течение долгого времени. Чтобы быть *устойчивым*, экономический рост должен осуществляться как рост знаний и умений работников, как расширение возможностей их эффективного использования (благодаря увеличению количества и улучшению качества рабочих мест), облегчение условий об-

заведения собственным бизнесом, демократизация управления на всех уровнях.

Отставание же с решением проблем человеческого развития способно резко затормозить экономический рост. Тем не менее ни одной стране пока не удалось перейти от одностороннего экономического роста с замедленным человеческим развитием к ступени, на которой человеческое развитие и экономический рост взаимно содействовали бы друг другу.

Поскольку за замедлением человеческого развития неизменно следует замедление экономического роста, такая модель прогресса должна быть расценена как тупиковая.

В настоящее время в экономической теории наибольшую популярность приобрела концепция *«устойчивого экономического роста»* — модель условий, обеспечивающих долгосрочно-сбалансированное развитие национальной макроэкономики.

В основе социально эффективного экономического роста находятся три принципа социальной гармонии:

- Принцип *«межпоколенческой гармонии»* — удовлетворяя потребности нынешних поколений, не наносить ущерба возможностям будущих поколений.
- Принцип *«межгрупповой гармонии»* — удовлетворяя потребности одной социальной группы, не наносить ущерба возможностям других социальных групп.
- Принцип *«межстрановой гармонии»* — удовлетворяя потребности населения одних стран, не наносить ущерба возможностям населения других стран.

## ДЕНЬГИ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, ФУНКЦИИ, ПРОБЛЕМЫ

- 17.1. Прошлое и настоящее денег.
- 17.2. Функции денег.
- 17.3. Проблема ликвидности и денежные агрегаты.
- 17.4. Уравнение обмена.
- 17.5. Денежный запас.

.....

В рыночной экономике существуют своего рода «вечные проблемы», среди них — регулирование количества денег в обращении и уровня цен на товары и услуги.

Кто-то может удивиться: понятны сложности с ценами, но разве деньги (если не считать вопроса, где их достать) являются «проблемой»? Да, именно деньги — постоянная «головная боль» экономики: как обеспечить бумажным денежным знакам стабильную покупательную способность? Правильный ответ важен потому, что он открывает мощный инструмент косвенного регулирования рыночной экономики и обуздания инфляции.

### 17.1. ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ ДЕНЕГ

Результат любого производства может оставаться «продуктом», а может принять и форму «товара» — это зависит от цели производства.

В **дотоварном** («натуральном») хозяйстве результат производства потребляется самим производителем. В **товарном** же хозяйстве (основанном на общественном разделении труда) «производитель» и «потребитель» — разные лица, поэтому про-

дукт производится с целью **продажи** и переходит к потребителю опосредованно — только через куплю.

Таким образом, «товар» отличается от «продукта» тем, что его путь от производства к потреблению **обязательно** пролегает через рынок. А ведь свободный рынок — сфера непредсказуемая. Вот почему всякий товар есть продукт, но не всякий продукт может стать товаром — для этого он должен быть куплен.

Древнейший предок рынка — *обмен излишками продуктов* («продуктообмен»). Позже его сменил прямой *товарообмен*, когда товар *непосредственно* обменивался на товар. Однако с развитием производства осуществлять прямой товарообмен («бартер») становилось все сложнее и обходилось все дороже.

Возникшее противоречие между необходимостью товарообмена и ростом затрат на такой обмен было преодолено появлением *денег*.

Практически всю экономическую историю деньги были «товаром особого рода». Уникальная особенность денежного товара состояла в том, что он обладал *общепризнанной и постоянной ценностью для всех участников рынка* и потому мог выступать «товаром-посредником» в обмене всех других товаров.

Очень долго «деньгами» были благородные металлы (золото и серебро), которые природа, словно специально, создала для этой роли. Физические свойства благородных металлов (однородность, прочность, собственная ценность) идеально отвечали требованиям, предъявляемым к денежному товару.

Металлические деньги позволили перейти к весовому типу денег — к чеканке «монеты» (гарантированному государством количеству золота).

Но — парадокс рыночной экономики — как только золото утвердилось в роли денег, оказалось, что оно не обязательно должно непосредственно участвовать в обращении, а может быть заменено любым его «представителем». Три столетия назад такие заменители появились в виде бумажных денег. И весь этот период бумажные деньги действительно были *представителями золота*, свободно обмениваясь на него.

И только в 70-х гг. XX в. произошло грандиозное, неизбежное, но до сих пор малоизвестное событие — деньги разо-

рвали связь с золотом, экономика вошла в эпоху «бумажных денег», а золото вновь стало обыкновенным товаром.

Если золотые деньги выполняли много функций, то бумажным деньгам под силу только одна — «средства обращения», когда ими оплачиваются текущие сделки. Эта «знаковая» монофункция доказывает, что в конце XX в. человечество рассталось с «товарными деньгами» и *деньги стали только деньгами*, неспособными ни к чему иному, кроме как к оплате купленных товаров.

Бумажные деньги являются «деньгами» только в той мере, в какой они беспрепятственно могут быть превращены их владельцем в любой необходимый ему товар (или услугу). А это достижимо при условии количественной и качественной неограниченности объектов купли-продажи. Вот почему товарный дефицит несовместим с существованием бумажных денег и смертельно опасен для современной рыночной экономики, механизм функционирования которой основан сегодня на использовании символических («бумажных») денег.

В настоящее время во всех странах сложилась государственно организованная денежная система, главными элементами которой являются:

- установление основной денежной единицы («рубель», «доллар», «франк» и т. п.);
- утверждение государством видов денег как законных платежных средств (банкноты и монеты разного достоинства), которые в силу их законности обязательны для приема в качестве средств оплаты на территории данного государства;
- эмиссионная система, т. е. законодательно утвержденный выпуск денежных знаков.

Особым элементом денежной системы является «финансовый» сектор государственного аппарата (Министерство финансов, Центральный банк, налоговая инспекция, Гознак и Монетный двор).

## 17.2. ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Деньги — это способ общественного выражения экономической ценности блага. Такое выражение обеспечивается тем, что деньги выполняют три функции:



- средства измерения ценности реализуемых благ;
- средства обращения товаров и услуг;
- средства накопления (сбережения денег для будущих рыночных актов).

Реализация каждой функции связана с решением особых проблем.

Осуществление бумажными деньгами своей главной функции — средства обращения — предполагает, во-первых, приемлемость применяемой системы денежных знаков в качестве средств платежа. Речь идет об удобстве пользования (например, формат и цвет купюр, размер монет), удачности номиналов. Известно, что во многих странах население не всегда соглашалось с новыми денежными знаками. То же происходит во время галопирующей инфляции, когда обращение переполнено купюрами мелких номиналов. Здесь много хлопот доставляет неустанно действующий закон Коперника—Грешема («неудобные деньги вытесняют из сферы обращения удобные»).

Во-вторых, опасным врагом денег в функции средств обращения является товарный дефицит, который немедленно возрождает допотопный товарообмен. В условиях дефицита бартерная сделка может оказаться эффективнее для отдельных партнеров, чем платежи в обесценивающихся денежных знаках, но для экономики в целом она просто губительна.

В-третьих, невозможность использования денег как средства обращения часто вызывается инфляцией, которая выдвигает на место символических денег уже известные нам «товароденьги», натуральная форма которых гарантирует большую ценность, чем бумажные деньги.

Результат всех этих негативных процессов — разрушение национальной валюты, отказ от нее населения. Поэтому обеспечение условий, поддерживающих деньги в функции средства обращения, — одно из главных направлений денежной политики государства.

Реализацию функции «меры стоимости» по-настоящему осложняет лишь один фактор — инфляция. Ведь измерение ценности блага осуществляется только через его «цену», т.е. количество денежных знаков, выражающее экономическую ценность данного блага. Поскольку же цены в рыночной эко-

номике находятся в постоянном движении, то для измерения стоимости блага приходится разграничивать «номинальную» и «реальную» цены.

**Номинальная цена** — это то количество денег, которое требуется для оплаты данного блага по сложившимся на данный момент рыночным ценам. **Реальная же цена** показывает количество денег, которое потребовалось при оплате того же блага по ценам «базового» периода (иными словами, реальная цена равна номинальной, но за вычетом содержащегося в последней инфляционного прироста).

При достижении чрезмерных номинальных величин, затрудняющих измерение стоимости, прибегают к «хирургической операции» — денежной реформе, цель которой состоит в уменьшении номинала банкнот.

**Денежное накопление** (сбережение денег) — жизненно необходимая для рыночной экономики функция денег, потому что без этого невозможен экономический рост. Но чтобы реализовать данную функцию, деньги должны сохранять исходный уровень покупательной способности в течение длительного периода. Только при этом условии деньги смогут устойчиво представлять долю общественного богатства, соответствующую размеру накопленных денежных знаков. Иными словами, накапливаемые деньги — это временное изъятие из процесса обращения средств обращения (подобно тому, как консервируют продукты). Как же «законсервировать» деньги, не неся потери в их покупательной способности? Очевидно, что и здесь главный враг — инфляция, делающая бессмысленным собиране обесценивающихся денежных знаков.

### 17.3. ПРОБЛЕМА ЛИКВИДНОСТИ И ДЕНЕЖНЫЕ АГРЕГАТЫ

Деньги — это прежде всего универсальный измеритель («счетная единица») экономической ценности рыночных благ. Но деньги потому являются общепринятой счетной единицей, что они используются в качестве средства платежа за любое реализуемое (продаваемое) благо. «Платежная» функция денег и порождает главную теоретическую и практическую проблему денег — **проблему ликвидности**.

Объяснение сути ликвидности содержится в основополагающем принципе современной теории денег — «все, что выступает в качестве денег, и есть деньги».

Действительно, большинство «активов» (так называют имеющие рыночный спрос ценности, которые при определенных обстоятельствах и условиях могут быть отчуждены их собственниками) являются *потенциальными деньгами*. Вот эта способность любого реального актива выступить в роли средства платежа (пусть и «незаконного»), а тем самым и в роли своеобразных денег получила в экономической теории название «**ликвидность**».

Непосредственный опыт подсказывает нам, что ликвидность — реальное свойство активов в рыночной экономике: платежным средством потенциально может выступить любой актив, на который на рынке имеется платежеспособный спрос. Дело только в затратах, связанных с обменом данного актива на приобретаемое благо (или чаще всего на деньги). «Степень ликвидности» и означает сравнительную величину затрат обмена данного актива и аналогичных затрат на обмен другого актива (в экономической теории такие обменные затраты называются «*транзакционными издержками*»).

Активы можно расположить по степени ликвидности. Один полюс этого длинного ряда займут активы, транзакционные издержки которых минимальны. «Чемпионом» среди них являются **наличные деньги**, обладающие свойством непосредственного, прямого обмена на **любой** иной актив с нулевыми затратами на обмен, — все продавцы, всегда и в любом количестве готовы принять у вас этот «актив». Короче говоря, **наличные деньги** — это абсолютно ликвидный актив. На другом полюсе расположится абсолютно неликвидный актив, на который нет и не будет рыночного спроса.

Между этими полюсами и пребывают все остальные активы. Понятно, что чем выше ликвидность актива, тем ближе он становится к деньгам, тем больше похож на деньги.

Ликвидность характеризует три свойства любого актива (принадлежащей субъекту ценности, которую он при необходимости мог бы обменять на другую ценность):

- реальная возможность использования данного актива в качестве средства платежа;
- скорость превращения «надежного» актива в средство оплаты;
- способность актива сохранять «во времени и пространстве» свою первоначальную номинальную стоимость («степень антиинфляционной устойчивости»).

Не случайно же большинство людей оценивают имеющиеся у них активы в качестве «потенциальной наличности», делая, в частности, поправку на реальную степень их ликвидности (обращения в денежную наличность).

Ликвидность активов — важная характеристика рыночного статуса экономического агента: чем более ликвидными активами он обладает, тем большие экономические возможности открываются перед ним.

Итак, можно утверждать, что практически любой отчуждаемый рыночный (т. е. имеющий спрос) актив может выступить в роли средства платежа и тем самым, пусть с потерями, в роли единичных, одномоментных денег.

Как же в таком случае определить размер денежной массы? Знание сути ликвидности помогает ответить на этот вопрос: в зависимости от того, какая степень ликвидности включается в характеристику средств платежа (обращения). Если признается только абсолютная ликвидность, то к средствам платежа будут отнесены лишь наличные деньги, если и высоколиквидные активы (например, краткосрочные государственные ценные бумаги), то объем денежной массы значительно расширится.

Вопрос о том, как определить размер денежной массы, не праздный: если правы монетаристы, считающие, что величина этой массы имеет решающее макроэкономическое значение, то надо же определить, что подлежит регулированию. Ликвидный подход и лежит в основе так называемых «денежных агрегатов» — группировок ликвидных активов с целью подсчета их общей величины.

Нам хорошо известен один компонент денежной массы — «наличность», объединяющая банкноты и монеты. Однако в хозяйственной жизни они составляют совсем небольшую часть

средств обращения, основной современный вид которых — чековые счета (в нашей практике — «вклады до востребования»).

Чековые вклады — те же деньги, хотя и «невидимые», ибо оплата с их помощью осуществляется через чеки и посредством записи в банковских книгах, не требуя наличности.

Следовательно, нам необходимо преодолеть традиционное понимание денег как только наличности (банкноты и монеты). В экономической теории такое «узкое» понимание денег было преодолено уже в начале 30-х гг., хотя обыденное сознание еще не восприняло это изменение. Однако в современной теории денег общепризнано, что в число денег включаются средства, лежащие на переводных счетах («транзакционные депозиты») — счетах «до востребования», созданных именно для использования их в безналичных расчетах. В развитых странах мира абсолютное большинство сделок происходит с помощью транзакционных депозитов.

Надо сказать, что экономисты давно размышляют над тем, чем же руководствуются люди, выбирая способ хранения денежных средств — в форме наличности или в форме переводных счетов?

Сегодня считается, что в пользу наличности склоняют четыре жизненно важных мотива:

- *предпочтение ликвидности* (термин, введенный Дж. Кейнсом), под которым понимается спрос на наличные деньги из-за их абсолютной ликвидности;
- *транзакционный мотив*, согласно которому люди предпочитают наличность из-за удобства ее использования в качестве средства платежа (чек, например, надо еще проверять, в некоторых случаях его могут и не принять);
- *мотив предосторожности* (безопасности), когда хранение наличных денег рассматривается как резерв покупательной способности на случай неожиданной возможности;
- *спекулятивный мотив*, когда владелец не рискует вкладывать наличные деньги в ценные бумаги из-за опасения непредсказуемости рыночного курса последних.

Познакомившись с мотивами, по которым часть денег постоянно пребывает в форме наличности, мы можем перейти к характеристике денежных агрегатов.

\* \* \*

Различают следующие денежные агрегаты —  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$  и  $L$ :

наличные деньги	$M_1$	$M_2$	$M_3$	$L$
+ банковские счета до востребования				
----- срочные счета				
----- крупные депозитные сертификаты				
----- ценные бумаги (обли- гации, векселя) с длитель- ным (более 18 мес.) сроком погашения				
-----				

Первый денежный агрегат ( $M_1$ ) включает наличные деньги и средства переводных счетов. Следовательно,  $M_1$  ограничивается традиционным пониманием денег.

С 80-х гг. XX в. в теории денег принимается новый денежный агрегат —  $M_2$ , который включает  $M_1$  и еще два вида банковских вкладов — «обыкновенные» (т.е. вклады, приносящие про-

центы и изымаемые без штрафа в любой момент, но не предоставляющие права пользования чеками для оплаты) и «срочные» (вклады, приносящие повышенные проценты, но при условии, что досрочное изъятие влечет штрафы). Следовательно,  $M_2 = M_1 +$  обыкновенные + срочные депозиты.

Сразу же возник еще более широкий денежный агрегат ( $M_3$ ), включающий  $M_2 +$  депозитные сертификаты + крупные срочные депозиты.

Наконец, в теории денег фигурирует и предельно широкий денежный агрегат  $L$ , который к  $M_3$  присоединяет все прочие ликвидные ценности.

#### 17.4. «УРАВНЕНИЕ ОБМЕНА»

Людей всегда интересовало, какое количество денег необходимо для обслуживания товарооборота и как это количество влияет на экономику. Благодаря теоретическому анализу обнаружилось, что произведение величины находящейся в обращении денежной массы ( $M$ ) на среднегодовое число оборотов денежной единицы ( $V$ ) равно произведению среднегодового уровня цен ( $P$ ) на реальный объем национального продукта ( $Q$ ), т. е.

$$M \cdot V = P \cdot Q.$$

Это «уравнение обмена» (или, называемое иногда по имени автора, «уравнение Фишера») образует исходное положение теории денег. Оно позволяет рассчитать каждый из составляющих данное уравнение параметров:

- обращаемая денежная масса равна  $\frac{PQ}{V}$ ;
- скорость обращения денежной единицы равна  $\frac{PQ}{M}$ ;
- средний уровень цен равен  $\frac{MV}{Q}$ ;
- денежная величина национального продукта равна  $\frac{MV}{P}$ .

Конечно, в реальности произвести подобные расчеты весьма сложно, и все же «уравнение обмена» верно выражает главные зависимости, складывающиеся между объемом денежной массы и другими ключевыми экономическими показателями.

## 17.5. ДЕНЕЖНЫЙ ЗАПАС

Даже далекие от экономической теории люди знают, что количество денег (или, выражаясь более точно, «находящаяся в обращении денежная масса») — фактор, непосредственно влияющий на состояние дел в экономике, и поэтому это количество следует регулировать.

Для тех же, кто занимается экономикой, наибольшую сложность как раз и представляет выяснение того, что же понимать под «количеством денег».

Мы уже говорили о «ликвидности», и если действительно разобрались в ее сути, то нам станет понятным первое затруднение на пути «регулирования денежной массы»:  $M_1$  может возрасти, а  $M_2$  останется без изменений, — есть ли основания для беспокойства?  $M_2$  может возрасти, а  $M_3$  даже сократиться, — надо ли регулировать величину данного денежного агрегата?

Это затруднение преодолевается обычно тем, что экономис-

ты концентрируют свое внимание на динамике параметров  $M_1$ , т. е. «наличных» и «чековых» денег.

Между тем выбор  $M_1$  в качестве объекта регулирования имеет важные следствия. Действительно,  $M_1$  — это масса прежде всего платежных средств, т. е. денежных знаков, используемых в процессе купли-продажи. А это значит, что, изменяя величину  $M_1$ , государство непосредственно влияет на изменение объема совокупного спроса, а с ним — и уровня цен (находящегося в обратном отношении к величине денежной массы) и размеров совокупного производства (находящегося в прямом отношении к величине денежной массы).

Но правильно ли видеть непосредственную зависимость прироста совокупного спроса от прироста  $M_1$ ? Не является ли эта зависимость более сложной?

Именно раскрытие сложного характера рассматриваемой зависимости и составляет одну из главных заслуг современной теории денег, согласно которой регулированию подлежит прежде всего так называемый «денежный запас».

Ценность денег как средств платежа состоит в их всеобщей покупательной способности: мы ценим деньги потому, что ими можно оплатить любую покупку. Этим порождается двойственный спрос на деньги.

Пока нам лучше известна потребность в деньгах, которые подлежат немедленному расходованию, т. е. сразу используются в качестве средства платежа.

Но существует и другой вид спроса на деньги, когда они не подлежат немедленному расходованию, олицетворяя отложенный («законсервированный») спрос. Он возможен в той мере, в какой деньги сохраняют свою покупательную способность, свое свойство в прежней мере быть универсальным платежным средством.

Здесь важно понять, что источник расходовемых и источник сберегаемых денег один и тот же — доход, и тем не менее у этих выполняющих разные функции денег разные судьбы: первые неуважительно запикиваются в кошельки, чтобы исчезнуть в магазине и на базаре, вторые же, любовно и многократно пересчитанные, прячутся в укромных местечках и даже относятся в банк. Вот эти «вторые» деньги и есть «денежный запас»; именно это «запасаемое» количество денег и имеют в виду экономисты, когда говорят о необходимости регулирования денежной массы.



\* \* \*

Теперь, когда мы выяснили, что такое «денежный запас», сделаем общий вывод: деньги — как «запасаемый товар» — приобретают для того, чтобы располагать ими, обладать, а не расходовать. Из этого следует, что количество денег в качестве запаса средств платежа есть разница между денежными доходами и денежными расходами населения и зависит от интенсивности и соотношения «доходного» и «расходного» потоков.

При этом в принципе возможны три варианта:

- а) доход больше расхода — денежный запас возрастает;
- б) доход меньше расхода — денежный запас уменьшается;
- в) доход равен расходу — денежный запас не изменяется.

Впрочем, экономика и здесь преподносит «сюрпризы»: при неизменном доходе денежный запас может и возрасти (за счет сокращения расходов или превращения активных ликвидов в деньги), и уменьшиться (при превышении расходов над доходами или купле активов).

В чем же экономический смысл создания денежного запаса? Ведь это добровольный отказ от приобретения товаров и услуг. Принцип рациональности подсказывает, что денежный запас создается тогда, когда хранение денег оказывается более выгодным, чем их расходование.

Таким образом, в каждый момент формируется некая величина желаемого денежного запаса. Иными словами, при данном доходе, уровне цен и величине расходов население уже располагает неким реальным денежным запасом, но величина этого реального запаса вовсе не обязательно совпадает с величиной «желаемого» денежного запаса. И здесь население проявляет непостижимое упрямство — оно не успокоится, пока не доведет денежный запас до желаемой величины. Знание такого «ликвидного упрямства» — важное достижение теории денег, ибо оно позволяет прогнозировать «денежное» поведение населения.

Конечно, мы можем не знать, какое именно количество денежного запаса является в данный период желаемым, но мы способны понять «денежнозапасливую» логику действий дохо-

дополнителей. А эти действия порой небезопасны для экономики.

Рассмотрим две типичные ситуации:

1. Население располагает желаемым размером денежных запасов, но в связи с ростом денежных доходов общая денежная масса возрастает. В этих условиях весь прирост денежной массы переводится в расходы, не присоединяясь к денежному запасу.

Результат этой ситуации — рост совокупного спроса на все виды товаров и услуг, *кроме денег*, ибо их поступает больше, чем необходимо для поддержания желаемого денежного запаса.

Таким образом, ответом на избыточный прирост денежной массы становится стремление населения избавиться от возможного «сверхзапаса» денег. Объективное следствие этого — реальная опасность инфляции.

2. Наибольшую опасность, как показывает практика рыночно развитых стран, представляет инфляционная ситуация, когда у населения оказывается все больше обесценивающихся денег, которые надо не «запасать», а побыстрее расходовать. Это единственный способ «сбрасывания» лишних (т.е. не присоединяемых к денежному запасу) денег.

Здесь-то и начинается самое интересное — *все попытки избавиться от «лишних» денег бесполезны*. Действительно, если иметь в виду население в целом, то ни уменьшить увеличившуюся денежную массу, ни сохранить прежний размер денежного запаса ему не удастся, ибо это «дорога с односторонним движением» — *денежная масса может только увеличиваться*.

Дело в том, что как только одни избавляются от «лишних» денег, так сразу же возрастают «сверхзапасы» у других, — *расход денег одного есть доход другого*. Поэтому попытки избавиться от «сверхзапаса» означают, что в денежный оборот вовлекаются все дополнительные денежные поступления, и таким образом совокупный расход (денежные поступления за вычетом денежного запаса) постоянно растет.

*Бесплодные попытки избавиться от «сверхнормативных» денег будут продолжаться до тех пор, пока население не смирится и не пересмотрит размер желаемого денежного запаса, согласившись с неизбежностью его увеличения*. В этом случае часть денежного дохода временно выводится из денежного обращения, прекращая рост совокупного спроса, а с ним — и рост цен.

\* \* \*

Таким образом, только предсказуемый прирост денег гарантирует предсказуемую долю денежного запаса в номинальном национальном продукте. Следовательно, обеспечивая стабильный прирост денежной массы, общество обеспечивает стабильное изменение денежного запаса, избегая тем самым опасности чрезмерного или недостаточного совокупного спроса.

## ИНФЛЯЦИЯ: ПРИРОДА, ФОРМЫ И РЕГУЛИРОВАНИЕ

- 18.1. Инфляция: сущность и оценка.
- 18.2. Инфляция: типы, значимость, последствия.
- 18.3. Инфляция и объем национального производства.
- 18.4. Последствия инфляции.

.....

Макроэкономическая нестабильность имеет два проявления: безработицу и инфляцию — два сложнейших объекта анализа и регулирования.

### 18.1. ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ОЦЕНКА

**Инфляция** — это рост общего уровня цен. Однако если бы цены на все товары росли одновременно и одинаковыми темпами, то это было бы плохо, но не катастрофично (ибо предсказуемая инфляция прогнозируема, а следовательно, учитываема в ценах). Но в том-то и состоит «инфляционная драма» экономики, что этот общий рост цен совмещается с неравномерным, разнонаправленным движением цен на разные товары.

Важно осознать, что инфляция означает рост «общего уровня» цен, в рамках которого цены на отдельные виды товаров могут быть стабильными и даже снижаться, а вот то, что цены «дергаются» в рамках общего роста, делает невозможным как «диагноз» инфляции, так и ее «лечение».

Инфляция измеряется с помощью такого макроэкономического показателя, как *индекс цен*:

$$\text{Индекс цен} = \frac{\text{Цены стандартного набора товаров в измеряемом году}}{\text{Цены того же набора товаров в базовом году}} \times 100\%.$$

Темп инфляции в измеряемом году вычисляется так:

$$\text{Темп инфляции} = \frac{(\text{Индекс цен измеряемого года} - \text{Индекс цен базового года})}{\text{Индекс цен базового года}} \times 100\%.$$

Кроме того, существует так называемое эмпирическое «правило 70», позволяющее подсчитать количество лет, в течение которых при данном темпе инфляции произойдет удвоение общего уровня цен:

$$\text{«Правило 70»} = \frac{70}{\text{Годовой темп инфляции}}.$$

«Правило 70» применяется обычно и для того, чтобы вычислить, сколько потребуется времени для удвоения реального ВВП или личных сбережений.

Например, объем личных сбережений А равен 1000 руб. Ежегодный темп инфляции равен 10%. Согласно «правилу 70» удвоение цен произойдет за 7 лет. Следовательно, чтобы остаться в исходной экономической ситуации, в течение 7 лет величину сбережений необходимо довести до 2000 руб.

## 18.2. ИНФЛЯЦИЯ: ТИПЫ, ЗНАЧИМОСТЬ, ПОСЛЕДСТВИЯ

В зависимости от причины различают два типа инфляции: «инфляцию избыточного спроса» и «инфляцию недостаточного предложения»:

1. **Инфляция избыточного спроса.** Если производство создаст ВВП при полном использовании производственных ресурсов, то увеличение совокупного спроса становится «избыточным» в том смысле, что производство не в состоянии «ответить» на рост совокупного спроса дополнительным при-

ростом ВВП. В результате инфляционный рост уровня цен. И это понятно: при неизменной величине совокупного предложения увеличение совокупного спроса может быть сбалансировано только ростом цен.

Действительно, если бы была ситуация неполного использования ресурсов, цены бы повысились, но и предложение бы увеличилось. При полном же производстве прирост цен должен компенсировать невозможный прирост предложения, поэтому достигается «соответствующая» высота уровня цен. Это означает, что:

- а) прирост цен становится измерителем «недостающего» объема производства;
- б) прирост цен становится показателем количественных параметров инфляции (т. е. не обеспеченной по «базовым» ценам доли возросшей денежной массы);
- в) выход: возврат совокупного спроса к исходному состоянию (за счет сокращения доходов, но это чревато социальным взрывом).

Однако конкретный ход «инфляции спроса» имеет и поэтапное графическое выражение, на котором кривая динамики совокупного спроса (AD), вызывающая рост уровня цен (AP), приобретает «трехинтервальное» выражение (рис. 18.1):

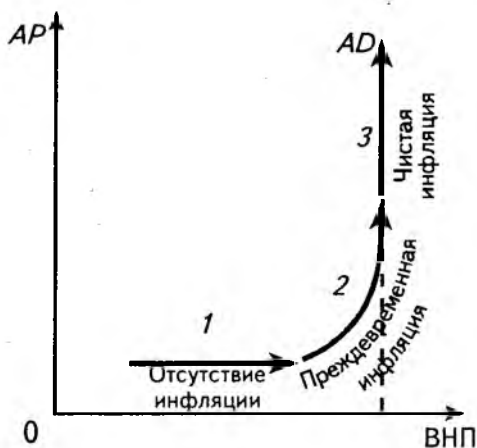


Рис. 18.1. Инфляция спроса

- 1) «горизонтальный» — ситуация значительного отставания объема реального ВВП от потенциального — означает, не-

полное использование ресурсов и циклическую безработицу. В этой ситуации рост AD практически не влияет на рост AP, ибо использование (под влиянием прироста AD) ранее бездействовавшего оборудования и привлечение циклических безработных не меняет экономическую конъюнктуру (условия бизнеса);

- 2) «восходящий» — этап, переходный к полному использованию ресурсов и к полной занятости: здесь рост цен (под влиянием прироста AD) происходит в отраслях, раньше других реализовавших свой потенциал, что вызывает так называемую «преждевременную инфляцию»;
- 3) «вертикальный» — ситуация полного использования ресурсов и полной занятости (циклическая безработица равна нулю). В этих условиях возможен только рост AP — здесь «чистая» инфляция.

Соответственно меняется и соотношение «номинальной» и «реальной» величин ВВП:

- на «горизонтальном» — одинаковый рост;
- на «восходящем» — номинальный рост ВВП опережает реальный рост;
- на «вертикальном» — номинальный растет, реальный не изменяется.

В любом случае ясно, что бороться с «инфляцией избыточного спроса» можно только через маневрирование AD (тем более в ситуации несовпадения потенциального и реального ВВП), а это сводится к маневрированию доходами домохозяйств и фирм.

2. «Инфляция недостаточного предложения» (или «инфляция роста издержек»): здесь иная ситуация — рост AP при отсутствии избыточного AD. Следовательно, прирост AD здесь не при чем — надо разобраться с совокупным предложением AS (т. е. с производством).

Эта ситуация роста AP объясняется ростом затрат на единицу продукции. Речь идет о средних издержках:

$$\begin{array}{l} \text{средние издержки} \\ \text{производства} \\ \text{на единицу продукции} \end{array} = \frac{\text{общие издержки}}{\text{кол-во единиц продукции}} .$$

Понятно, что если средние издержки производства на единицу продукции растут, то это сокращает прибыль фирмы (при

данном уровне цен). В результате даже прежний объем производства (не говоря уже о приросте) оборачивается для фирмы растущими убытками — при сохранении прежних цен рост средних затрат уменьшает прибыль. В этих условиях фирма сокращает объем производства, подгоняя под растущие издержки и величину предложения. А это (даже при прежней величине спроса) приводит к повышению цены.

Классический механизм сохранения прежнего уровня  $AP$  потребовал бы снижения  $AD$ , но если этого нет, то «равновесный» спрос превращается в «избыточный».

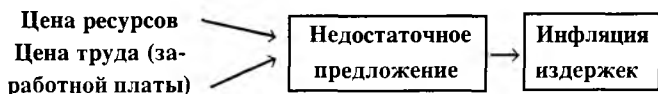
Заметим, что классическая коррекция — снижение  $AD$  — перемещает точку равновесия горизонтально влево, сохраняя прежний уровень  $AP$ , но уменьшая объем производства и, следовательно,  $AS$  (растет безработица).

Остается выяснить, почему растут издержки производства. Последние состоят из двух элементов: 1) затраты на работников (зарботная плата); 2) затраты на производственное оборудование (сырье, станки, энергоресурсы):

1. *«Зарплатная» инфляция издержек* (предложения) — рост заработной платы, не подкрепленный соответствующим ростом производительности труда. В этом случае рост заработной платы становится «номинальным», а не «реальным» (т. е. чисто денежным).

В современной экономике, где фактор «труд» представлен таким мощным социальным институтом, как профсоюзы, завышение заработной платы становится постоянным условием движения производства и, следовательно, провоцирует инфляцию. Поскольку заработная плата — элемент издержек производства, то ее рост — это искусственный рост издержек, ведущий к уменьшению предложения.

2. *«Ресурсная» инфляция издержек* (предложения) — рост цен на ресурсы, станки, сырье (повышаемый их монопольными собственниками без объективных причин). При прежней технологии это вызывает рост издержек, уменьшая прибыль и заставляя сокращать объем производства, и т. д.





«Инфляция издержек» — это проблема технологии:

- а) удорожание одного вида издержек (например, сырья) должно компенсироваться удешевлением другого вида (например, энергии или заработной платы);
- б) удорожание же всех видов издержек может быть компенсировано только ростом производительности труда (это уникальный «рецепт» и для первого случая).

Во всех других случаях «инфляция издержек» неизбежна.

\* \* \*

**Инфляция** — по какой бы причине она ни возникла (т. е. будь то «инфляция спроса» или «инфляция предложения») — есть результат превышения спроса над предложением (совокупного спроса над совокупным предложением!). Но не всякое превышение, а избыточное — в силу полного производства (когда любой прирост AD не в силах вызвать прирост AS это оборачивается ростом AP) или искусственно ограничиваемого объема производства («инфляция издержек»). Поскольку «совокупный спрос» — это количество денег, предназначенное покупателями на расходы, а «совокупное предложение» — это количество товаров в ценовом (денежном) выражении, то инфляция сводится к формуле:

$$\left( \begin{array}{l} \text{сумма денег} \\ \text{у всех покупателей} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{сумма} \\ \text{товарных цен} \end{array} \right) = \text{инфляция.}$$

Отсюда следует, что инфляция — объективное средство разрешения этого «неравенства» в краткосрочном периоде.

Хотя «инфляция спроса» и «инфляция предложения» имеет одну суть, их различие важно в практическом отношении:

- а) «инфляция предложения (издержек)» сама преодолевается, так как сокращение невыгодного объема производства есть для нее «автоматическое лекарство» (правда, ведущее к росту безработицы), следовательно, можно обойтись и без государственного вмешательства;
- б) «инфляция спроса» — возможность чрезмерных общих расходов покупателей, в том числе и за счет трансферт-

ных платежей, здесь надо перекрывать источник «пустых» платежей.

### 18.3. ИНФЛЯЦИЯ И ОБЪЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ситуация стабильных цен присуща «горизонтальному» отрезку, когда имеется значительное отставание ВВП (т. е. когда реальный ВВП меньше потенциального ВВП из-за неполного использования материальных и трудовых ресурсов). Рост совокупных расходов, стимулируя прирост производства, вызывает умеренную («ползучую») инфляцию («восходящий» отрезок). При полном объеме производства (реальный ВВП равен потенциальному ВВП) рост AD ведет к «чистой» инфляции.

Экономистов больше всего интересует «восходящий» отрезок:

- а) два крайних случая опасны («чистая безработица» или «чистая инфляция»);
- б) на «восходящем» же отрезке складывается некоторый баланс между занятостью и инфляцией.

«Горизонтальный» и «вертикальный» отрезки показывают, что между уровнями безработицы и инфляции существует обратная зависимость, а их равновесие кратковременно и преходяще.

Посмотрим, как влияет инфляция на объем национального производства и занятость. Если имеется стабильность цен при полном использовании ресурсов, то инфляция издержек (т. е. рост цен предложения) упрется в существующий уровень спроса. Очевидно, что это вызовет падение объема производства (занятости) и рост цен. И это понятно: на неизменную сумму расходов потребителей приходится все более дорогая продукция; следовательно, часть ее не будет куплена и производство «непокупаемой» части будет закрыто.

### 18.4. ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

Инфляция есть превышение денежной массой товарной массы, т. е. большее количество денег приходится на (относи-

тельно) уменьшающееся количество товаров. Это значит, что существуют только две оценки предложения:

- а) «денежная» (в количестве денег) — «номинальная»,
- б) «товарная» (в количестве товаров) — «реальная».

Поскольку реальная и номинальная оценки есть качественно однородные денежные оценки ВВП, то:

$$\text{ВВП}_{\text{номинальный}} - \text{ВВП}_{\text{реальный}} = \text{ВВП}_{\text{инфляционный}}$$

Иными словами, инфляция — это понижение покупательной способности денежной единицы (количество товаров, которое можно купить на денежную единицу). Но это не означает, что наступает всеобщая бедность.

Инфляцию (неотоваренный избыток денежной массы) можно преодолеть тремя способами:

- 1) повысив цены товаров;
- 2) снизив общие расходы, т. е. величину AD;
- 3) обесценив прирост доходов, равный инфляционному избытку.

Однако в реальности изменение доходов в период инфляции неодинаково (как и неодинаков рост цен на товары), и из-за этого возникают проблемы:

- а) у лиц, рост номинальных доходов которых опережает рост инфляции, реальные доходы растут (*нефиксированные* номинальные доходы);
- б) у лиц, номинальные доходы которых отстают от роста инфляции, реальные доходы падают (*фиксированные* номинальные доходы); у последних вся надежда на индексацию; к их числу относятся и владельцы сбережений (здесь важно, чтобы процентная ставка была положительной, т. е. превышающей инфляционный процент, иначе произойдет отток сбережений, что, уменьшив возможность инвестиций, увеличит AD, а это подхлестнет инфляцию).

Чем разнообразнее структура личных активов, тем «переносимее» инфляция (то, что человек теряет как вкладчик, выигрывает на недвижимости и другом, так что достижение такого разнообразия — антиинфляционная мера).

Очень важна «ожидаемая инфляция» — внесение инфляционного коэффициента в прирост номинального дохода.

\* \* \*

Смирясь с «умеренной» инфляцией («восходящий» отрезок), экономисты опасаются, что она перерастет в «гиперинфляцию» («вертикальный» отрезок), т. е. самоускоряющуюся инфляцию. Ее особенность — в непредсказуемости темпов инфляции, что не позволяет заложить ее в ценах, доходах и расходах.

Чтобы уберечь доходы и сбережения от обесценивания, их упреждающе тратят, усиливая AD и тем еще более повышая AP.

Фирмы, наоборот, в условиях инфляции «экономят» инвестиционные товары. Возникает феномен «инфляционного психоза».

Стоимость жизни растет, профсоюзы требуют упреждающей индексации заработной платы.

Фирмы включают рост заработной платы в издержки (а не часть распределяемой прибыли), что ведет к росту цен на продукцию. Это снова увеличивает стоимость жизни, тогда — новый рост заработной платы, и так раскручивается «инфляционная спираль цен и зарплат».

Приоритет получает не производственная деятельность, а спекулятивная, ибо самое быстрое — это купля-продажа.

Фирмам невыгодно продавать, так как цены растут.

Физические и юридические лица предпочитают вкладывать капитал в непроемкие материальные ценности (золото, недвижимость и т. д.).

В конце концов становится невозможной сама купля-продажа: никто не знает, какую цену назначить (чтобы выручка оправдала затраты и дала прибыль на данный срок); бартер (товарообмен) вытесняет деньги как средство платежа; нелегко и продать, и купить; возникает финансовый паралич, так как деньги не одалживают; срок окупаемости становится все более коротким (все превращаются в «спринтеров», а кто же выйдет на «длинные производственные дистанции?»).

Наступает крах — налоги, трансферты и прочее обесмысливается.

Однако эта пессимистическая картина может стать реальностью только при слабом правительстве: контролируемый размер денежной массы — лучшая антиинфляционная мера (тем более в «инфляционно ориентированной экономике»: оборона, сельское хозяйство, капитальные вложения и т. д.).

Как это ни парадоксально, прирост  $AD$  в ситуации полного производства — идеальная возможность управления инфляцией, поскольку весь прирост денежных доходов уходит в совокупные расходы. Следовательно, управляя  $AD$ , можно управлять инфляцией. А поскольку мгновенный (да и кратковременный) период характеризуется «квазиполным» производством, постольку прирост  $AD$  всегда вызывает рост  $AP$ . Но им можно управлять, так как это «вертикальный» рост, зато потом — при социальной выдержке — цены снизятся, а объем национального производства возрастет.

## ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

19.1. Банковская система.

19.2. Рынок ценных бумаг.

19.3. Страховой рынок.

.....

Банки — неотъемлемый элемент современной экономической системы. Сущность банковского дела состоит в извлечении дохода из распоряжения временно свободными денежными средствами. Поэтому банки стремятся привлечь максимальное число вкладчиков, согласных за определенную плату передать деньги банку во временное пользование, а затем предоставить эти средства за более высокую плату и на определенный срок тем, кто в них нуждается (разница в сумме этих двух плат и составляет прибыль банка).

### 19.1. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА

Слово «банк» итальянского происхождения, означающее в переводе «стол менялы». Первоначально банковские операции ограничивались покупкой, продажей и разменом монет, обеспечением безопасного хранения денег за определенную плату.

Современный банк представляет собой предприятие, которое специализируется на организации доходного оборота осудных капиталов.

Банк выполняет следующие основные функции:

- аккумулирует (привлекает) временно свободные денежные средства;

- участвует в денежном обороте;
- посредничает в осуществлении платежей.

**Банковская система включает:** действующие банки; кредитные учреждения, организации, выполняющие некоторые банковские операции, специальные организации, обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений (расчетно-кассовые центры, фирмы по аудиту банков и т.д.).

Банковская система является составной частью кредитной системы, которая входит в экономическую систему страны. Таким образом, банковская система активно взаимодействует с другими звеньями общественно-хозяйственного механизма: бюджетной и налоговой системами, системой ценообразования и т.д.

Различают «одноуровневую» и «двухуровневую» банковскую систему. Об одноуровневой банковской системе говорят в случае, когда в государстве нет центрального банка или все банки функционируют как центральные. Такой тип банковской системы нехарактерен для современной экономики.

Для развитой рыночной экономики характерна двухуровневая банковская система, первый ярус которой составляет центральный банк, второй — коммерческие банки и кредитные учреждения. Подобная банковская система учитывает свободу предпринимательства, с одной стороны, и позволяет контролировать деятельность коммерческих банков, с другой стороны.

*Центральный банк* страны является главным элементом банковской системы любого государства. Исторически центральные банки возникли как коммерческие банки, наделенные правом эмиссии (выпуска) банкнот.

Традиционно Центральный банк выполняет следующие функции:

- монополизирует эмиссию банкнот;
- аккумулирует и хранит кассовые резервы (денежные средства) других кредитных учреждений;
- осуществляет регулирование банковской ликвидности (проводя политику учетной ставки процента, операции на откры-

- том рынке и изменяя нормативы обязательных резервов коммерческих банков);
- хранит золотовалютные резервы государства;
  - осуществляет кредитование коммерческих банков;
  - кредитует и выполняет расчетные операции для правительства.

За Центральным банком законодательно закреплено право монопольной эмиссии общенациональных кредитных денег. Клиентами Центрального банка являются не фирмы и домохозяйства, а коммерческие банки. Центральный банк при необходимости может выполнять также функцию управления государственным долгом, т. е. операции по размещению или погашению займов, выплат процентов по ним. Центральный банк также представляет страну в международных валютно-кредитных организациях.

Все перечисленные функции тесно взаимосвязаны и создают возможность осуществления Центральным банком регулирования денежно-кредитной системы страны.

\* \* \*

*Коммерческие банки* представляют второй уровень банковской системы. Они являются кредитными учреждениями универсального характера, которые производят посреднические, кредитные, фондовые операции, осуществляют расчеты и организуют платежный оборот в масштабах страны.

Независимо от формы собственности (акционерные, кооперативные, государственные) коммерческие банки выступают самостоятельными субъектами рыночной экономики, основным мотивом функционирования которых является получение прибыли.

Банковская прибыль называется «маржой» и представляет собой разницу между суммой взимаемых и суммой уплачиваемых банком процентов. В состав банковской прибыли включаются также доходы на собственный капитал банка, помещенный в ссуды и инвестиции. Чистая прибыль банка равняется



валовой прибыли за вычетом расходов по ведению банковских операций. Чистая прибыль банка, взятая в отношении к его собственному капиталу, составляет *норму банковской прибыли*.

В современной банковской системе коммерческие банки выполняют следующие основные операции:

- мобилизацию временно свободных денежных средств юридических и физических лиц и превращение их в капитал с целью получения дохода;
- выпуск кредитных денег;
- расчетно-кассовые операции;
- кредитование экономических субъектов;
- управление имуществом по поручению и в интересах клиента на правах доверенного лица;
- организацию выпуска и размещения ценных бумаг, а также банковские инвестиции в ценные бумаги;
- взимание платежей и ведение бухгалтерского учета по поручению клиента;
- предоставление ссуд под залог товаров, товарных документов и ценных бумаг;
- валютные операции и международные расчеты;
- консультирование и предоставление экономической и финансовой информации.

\* \* \*

Перечисленные операции по характеру могут быть либо «пассивными», либо «активными».

**Пассивными** называются операции по привлечению денежных средств через прием вкладов и образование собственных ресурсов посредством накопления банковской прибыли.

**Активными** называются операции по доходному размещению депозитов и собственного капитала.

Благодаря выполнению широкого спектра операций коммерческие банки связаны практически со всеми звеньями воспроизводственного процесса.

Выполняя расчетно-кассовые и кредитные операции, коммер-

ческие банки опосредуют процесс создания денег. Это особая функция банков по созданию кредитных денег в виде банковских депозитов. *Депозит* представляет собой денежные средства, предоставленные банку на хранение, подлежащие возврату по наступлении срока и определенных условий. Возврату подлежит сумма депозита с оплатой установленной в депозитном договоре процентной ставки. Вклад, который в любой момент может быть частично или полностью изъят его владельцем, называется *текущим депозитом*.

Участие коммерческого банка в создании кредитных денег можно проиллюстрировать следующим примером. Предположим, что коммерческий банк получил в виде вклада определенное количество денежных единиц. При норме обязательного банковского резерва, устанавливаемой Центральным банком (например, в 10%), коммерческий банк может выдать ссуду клиенту в размере избыточного резерва. Одновременно с выдачей ссуды происходит образование нового депозита в банке, обслуживающем заемщика. Таким образом, количество денег в обращении в рамках всей банковской системы увеличивается на сумму избыточного резерва. Банк заемщика в свою очередь, получив вклад, оставит резерв, а остальные деньги предоставит в ссуду. Процесс создания денег будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада не будет использована в качестве резервов.

Коэффициент, показывающий, во сколько раз изменится денежная масса в результате увеличения или сокращения вкладов в денежно-кредитную систему, называется *банковским (депозитным) мультипликатором*. Мультипликатор находится в обратной зависимости от уровня резервов.

Процесс создания коммерческими банками кредитных денег действует при условии, что фирмы все полученные деньги предоставляют банкам, а банки строго придерживаются норматива обязательного резервирования.

Описанный процесс создания банками кредитных денег необходимо учитывать при проведении государством монетарной политики.

\* \* \*

Особым элементом банковской системы являются **специализированные кредитно-финансовые учреждения**, деятельность которых ориентирована на выполнение одного-двух видов финансовых услуг, на обслуживание определенной категории клиентов или отраслей экономики.

К специализированным кредитно-финансовым учреждениям относят инвестиционные банки и компании, сберегательные учреждения, страховые компании и пенсионные фонды. Деятельность специализированных кредитно-финансовых учреждений дополняет операции, проводимые коммерческими банками, и распространяется, как правило, на сферы кредитования, которые невыгодны или являются рискованными для коммерческих банков.

В современных условиях благодаря активному развитию рынка ценных бумаг и распространению акционерной формы собственности специализированные кредитно-финансовые институты играют важнейшую роль на рынке ссудных капиталов, превратившись в основной резервуар долгосрочного капитала и заметно потеснив в этой сфере коммерческие банки. Однако это вовсе не означает уменьшения роли коммерческих банков в обеспечении платежного оборота.

## 19.2. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

Ценная бумага — документ, удостоверяющий определенные права ее владельца, реализация и передача которых возможна *только при ее предъявлении*.

Основные характеристики ценной бумаги: 1) в ней выражено определенное право, которое переходит к данному лицу в момент приобретения самой ценной бумаги; 2) ценная бумага неделима, поэтому она полностью передает закрепленные в ней права; 3) в тексте указаны эмитент (организация, выпустившая ценную бумагу) и держатель ценной бумаги. Ценными бумага-

ми не являются денежные знаки, лотерейные билеты, страховые полисы, завещания и т. д.

Существуют различные подходы к классификации ценных бумаг.

По видам прав, закрепленных в ценных бумагах, различают: акции, отражающие имущественные отношения; облигации, депозитный сертификат, банковские книжки на предъявителя — отношения займа; срочные контракты — право на совершение определенных действий; товарные документы (варрант) — распорядительные права; платежные (чек, вексель) — право оплатить товар.

По способу указания держателя выделяют: именные, ордерные и предъявительские ценные бумаги.

По эмитентам различают: государственные, муниципальные частные ценные бумаги.

По сфере обращения ценные бумаги делятся на биржевые и внебиржевые.

Всем ценным бумагам присущи *три основных свойства*:

- 1) *ликвидность* — степень легкости превращения ценных бумаг в деньги;
- 2) *доходность* — процент, который приносит ценная бумага по сравнению с затратами на ее получение;
- 3) *риск* — возможность потери денежных средств, вложенных в ценные бумаги. Чем выше риск, тем выше доходность, а чем выше доходность, тем ниже ликвидность.

Сделки (контракты) с ценными бумагами фиксируют переход данного финансового инструмента от одного лица к другому и способствуют обращаемости ценных бумаг. Они различаются:

- по срокам оплаты (наличные и срочные);
- по месту заключения (биржевые и внебиржевые);
- по способу заключения (от своего имени действует дилер, по поручению клиента — брокер);
- по целям проведения (спекуляция, наличная поставка, страхование).

\* \* \*

*Наличные сделки* являются самыми рискованными: срок оплаты по ним составляет 1—2 дня, при этом условия сделки могут быть любыми. Срочные сделки (срок оплаты свыше 2 дней) чаще всего используются либо с целью страхования от рисков, либо с целью спекулятивной игры на разнице курсов. Сюда относятся форвардные, фьючерсные контракты, опционы и сделки на основе их комбинаций.

*Форвардные сделки* — это соглашения об обязательной будущей поставке предмета контракта. Условия такой сделки не регламентируются (предмет договора, цена; количество; срок поставки; место платежа; размер залога; штрафы за нарушение условий договора и т.д.). Данная сделка заключается с целью реальной купли-продажи ценных бумаг, в том числе и для страхования. Продавец контракта обязан продать ценные бумаги покупателю в определенный день, по цене контракта, вне зависимости от того, какая рыночная цена этих ценных бумаг сложится на день оплаты сделки.

*Фьючерсные сделки* — соглашения об обязательной будущей поставке предмета договора только через биржу. Условия сделки стандартны и определяются биржей (форма и содержание договора), за исключением цены поставки, которая определяется участниками сделки. Фьючерсные контракты заключаются не ради реальной купли-продажи ценных бумаг, а ради получения разницы между ценой ценной бумаги, обозначенной в контракте, и ее биржевой ценой, сложившейся на день оплаты сделки.

*Опцион* — вид срочного контракта, по которому продавец обязан предоставить покупателю ценные бумаги на условиях, заранее оговоренных в договоре (цена, количество ценных бумаг, срок поставки). Покупатель опциона имеет право либо купить, либо отказаться приобретать эти ценные бумаги (в зависимости от их биржевых цен). Платой за будущее «право» отказа от условий сделки становится определенная сумма денег (премия), которую покупатель опциона обязан сразу выплатить продавцу еще при заключении контракта. Цель, которую покупатель преследует, — купля ценных бумаг по «низкой» договорной цене и немедленная их продажа по «высокой» биржевой цене, тогда как цель продавца — еще до срока исполнения контракта

получить от покупателя причитающуюся ему фиксированную сумму денег.

\* \* \*

*Фондовая биржа* — организованный рынок ценных бумаг, функционирующий на основе постоянных операций по их купле-продаже. Признаки, характеризующие классическую фондовую биржу: 1) фиксированное место проведения торгов (операционный зал); 2) листинг — процедура отбора наилучших ценных бумаг, отвечающих требованиям надежности, массовости спроса, стандартности и т.д.; 3) процедура отбора лучших участников рынка в качестве членов биржи; 4) временные ограничения торговли ценными бумагами; 5) централизация сделок и расчетов по ним (клиринг); 6) установление биржевых котировок.

Фондовая биржа является некоммерческой организацией, которая выступает как гарант по сделкам, получая за это комиссионные. Основные действующие лица в операционном зале биржи представлены дилерами и брокерами, которые для ускорения заключения сделок используют особый язык жестов.

Участников торгов, стремящихся снизить курс ценных бумаг, называют «медведями», старающихся его повысить — «быками». Несмотря на то, что цели тех и других значительно разнятся: цель «медведей» — снизить цены ценных бумаг для того, чтобы их скупить «подешевле», «быков» — повысить цены, для того чтобы продать «подороже», в целом результат их совместной деятельности способствует равномерному циклическому развитию рынка ценных бумаг.

После завершения торгов результаты всех сделок обрабатываются в расчетной (клиринговой) палате биржи и фиксируются в биржевых индексах, показывающих ориентиры для следующего дня торговли. В расчетной палате для каждого участника торгов определяются его потенциальные доходы или убытки, полученные в течение биржевого дня. Перед открытием биржи расчетная палата объявляет окончательный биржевой индекс и требует от участников торгов возмещения всех убытков.

Функции фондовой биржи: 1) создание постоянно действующего рынка ценных бумаг; 2) определение цен; 3) информа-

ция о ценах и условиях обращения ценных бумаг; 4) поддержание профессиональных финансовых посредников; 5) индикация состояния экономики на ее товарных и фондовых рынках.

\* \* \*

**Рынок ценных бумаг** — сектор финансового рынка, на котором осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг тесно связан с двумя другими секторами финансового рынка — банковским и валютным. Движение денежных средств между ними происходит по принципу «сообщающихся сосудов»: прилив денег в один сектор приводит к оттоку из другого.

Различают **первичный рынок**, где продаются ценные бумаги новых выпусков, и **вторичный**, где обращаются ранее выпущенные ценные бумаги.

Вторичный рынок делится на биржевой и внебиржевой.

Рынок ценных бумаг имеет чрезвычайно важное значение для экономики в целом, главное назначение которого — обеспечивать свободный перелив финансовых средств между экономическими субъектами. Институт ценных бумаг способствует движению денег из аккумулирующих источников — наличных сбережений — в инвестиционные источники — акции.

Действуя на первичном рынке, фирма может осуществить новый выпуск и реализацию собственных ценных бумаг и тем самым заставить «работать» деньги своих инвесторов. На вторичном рынке фирма, покупая ценные бумаги других фирм, формирует свой резервный капитал. Она может продать часть не «своих» ценных бумаг и получить необходимые ей финансовые средства.

Курс акций является чутким индикатором спроса и предложения на товарных рынках, циклического движения экономики, изменения политических, социальных и других факторов.

Экономические функции рынка ценных бумаг: 1) создание источников, обеспечивающих прирост денежных средств (облигации, депозитные сертификаты, банковская книжка на предъ-

явителя); 2) создание инвестиционных источников (облигации, акции); 3) осуществление свободного перелива финансовых средств между секторами рыночной экономики; 4) содействие платежному и денежному обороту (чек, вексель).

### 19.3. СТРАХОВОЙ РЫНОК

Многовековой опыт развития страхования убедительно показал, что оно является мощным фактором ускоренного развития экономики.

*Страхование* — это стратегический сектор экономики, в рамках которого реализуется идея «кооперирования» материальной ответственности заинтересованных лиц с целью возмещения возможного финансового (имущественного) ущерба путем пропорционального распределения между ними такого ущерба. В противном случае каждый владелец подвергающегося риску имущества должен был бы создавать своеобразный «личный страховой фонд».

Обычно число пострадавших меньше числа заинтересованных лиц, поэтому коллективное страхование возможного ущерба между заинтересованными владельцами имущества заметно сглаживает последствия форс-мажорных обстоятельств. Понятно, что чем больше заинтересованных лиц участвует в страховании, тем меньше соответствующих затрат приходится на каждого участника.

Сегодня страхование превратилось во всеобщее универсальное средство по защите имущественных интересов физических и юридических лиц («страхователей») при наступлении определенных событий («страховых случаев») из денежных фондов «страховщика», формируемых за счет «страховых взносов».



\* \* \*

Современное экономическое развитие России невозможно без рыночно организованного страхового бизнеса.

В широком смысле *страховой рынок* представляет собой всю совокупность экономических отношений по поводу купли-продажи «страхового продукта».

Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли-продажи страховой услуги. Страховые компании превращаются в полноправных субъектов хозяйственной жизни.

*Институциональная структура страхового рынка* представлена акционерными, корпоративными, взаимными и государственными страховыми компаниями.

Выделяют рынок *личного* страхования и рынок *имущественного* страхования. В свою очередь каждый из этих рынков можно разделить и далее на обособленные сегменты (например, рынок страхования от несчастных случаев, рынок страхования домашнего имущества и т. д.).

Участниками страхового рынка выступают продавцы, покупатели и посредники, а также их ассоциации. Категорию продавцов составляют страховые и перестраховочные компании. В качестве покупателей выступают страхователи — физические и юридические лица, решившие оформить договор страхования с тем или иным продавцом. Посредниками между продавцами и покупателями являются страховые агенты и страховые брокеры, своими усилиями содействующие заключению договора страхования.

Первичным звеном страхового рынка является *страховщик* — страховое общество или страховая компания. Именно здесь осуществляется процесс формирования и использования страхового фонда.

*Страховая компания* — это обособленная структура, осуществляющая заключение договоров страхования и их обслуживание, которая функционирует в экономической системе в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта.

Самостоятельным субъектом страховых отношений является *страхователь* — физическое или юридическое лицо, для страховой защиты которого и создается страховой рынок.

Особым звеном в функционировании страхового рынка выступает *государство*, основная задача которого состоит в разработке законодательных норм поведения субъектов страхового рынка, а также в контроле за их соблюдением.

Специфический товар, предлагаемый на страховом рынке, — *страховая услуга*. Ее потребительной стоимостью является обеспечение страховой защитой, приобретающей форму страхового покрытия. Цена страховой услуги выражается в страховом тарифе. Она складывается на конкурентной основе при сопоставлении спроса и предложения. Нижняя граница цены определяется принципом равенства между поступлениями платежей страхователя и выплатами страхового возмещения и страховых сумм, верхняя граница — потребностями страховщика. Если цена страховой услуги оказывается чрезмерно высокой, страховщик может оказаться в невыгодном положении по сравнению с конкурентами и потерять клиента. Цена услуги конкретного страховщика зависит от величины и структуры его «страхового портфеля», качества инвестиционной деятельности, величины управленческих расходов, ожидаемой прибыли.

Страховая услуга может быть предоставлена на основе договоров (в добровольном страховании) или закона (в обязательном страховании). Иначе говоря, в тех случаях, когда предоставление страховой защиты необходимо с позиций общественных интересов, страхование носит принудительный характер.

Купля-продажа страховой услуги оформляется заключением договора страхования, в подтверждение чего страхователю выдается страховое свидетельство (полис). Перечень видов страхования, которыми может воспользоваться страхователь, представляет собой ассортимент страхового рынка.

Новая роль страховых компаний заключается в том, что они все больше выполняют функции специализированных кредитных институтов. Они занимаются кредитованием определенных сфер и отраслей хозяйственной деятельности. Страховые компании занимают ведущие после коммерческих банков позиции по величине активов и значению в качестве поставщиков ссудного капитала. Характер аккумулируемых ими ресурсов позволяет исполь-

зовать их для долгосрочных производственных капиталовложений через рынок ценных бумаг. Такими возможностями банки, опирающиеся на сравнительно краткосрочно привлекаемые средства, не располагают. Поэтому страховые компании занимают главенствующее положение на рынке капиталов. Приток денежных средств в виде страховых премий и доходов от активных операций, как правило, намного превышает сумму ежегодных выплат держателям полисов. Это позволяет страховым компаниям из года в год увеличивать инвестиции в высокодоходные долгосрочные ценные бумаги с фиксированными сроками погашения, главным образом в облигации промышленных корпораций, государственные облигации и закладные под недвижимость.

Отмечая возвратность страховых платежей как характерную черту страхования, следует иметь в виду, что она относится прежде всего к страхованию жизни. Действительно, большая часть взносов (нетто-платежи) возвращается при наступлении страхового случая (дожитие застрахованного до определенного срока или в случае его смерти). Это действительно возврат взносов, и он имеет обязательный характер. Но при имущественном страховании, при страховании от несчастных случаев и при многих прочих видах страхования выплаты страхового возмещения или страхового обеспечения происходят только при наступлении страхового случая и в размерах, обусловленных соответствующими документами. При выплатах страхового возмещения по имущественным или иным рисковым видам теряется адресность этих сумм. Экономическое содержание этих выплат отлично от возврата страховых платежей.

\* \* \*

Основными функциями страхования являются:

- формирование специализированного страхового фонда денежных средств;
- возмещение ущерба и личное материальное обеспечение граждан;
- предупреждение и минимизация ущерба;
- социальное обеспечение;
- привлечение в экономику инвестиционных ресурсов.

Предпосылками ускоренного развития российского страхового бизнеса являются:

во-первых, укрепление негосударственного сектора экономики, когда частный предприниматель в силу своей экономической обособленности вынужден страховать свои риски;

во-вторых, рост объемов и разнообразие объектов частной собственности физических и юридических лиц. При этом важное значение имеет развитие рынка недвижимости и ипотечного кредитования жилищного строительства, а также приватизация государственного жилого фонда;

в-третьих, сокращение гарантий, предоставляемых системой государственного «соцстрахования и соцобеспечения».

**РАЗДЕЛ IV**

**Система мировой  
экономики**

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- 20.1. Сущность и структура мирового хозяйства.
- 20.2. Современные тенденции международных экономических отношений.
- 20.3. Международная торговля.
- 20.4. Международные валютные отношения.



Национальное хозяйство каждой страны включено в мировое экономическое пространство.

С древних времен народы мира между собой вели торговлю товарами, отправляясь в далекие и опасные путешествия ради открытия новых богатых природными ресурсами земель, создавали финансовые отношения, налаживали единые правила и контроль для ведения разнообразных экономических операций. И постепенно мировое хозяйство обрело современные контуры, создало ныне существующие формы экономических отношений.

Характер мирового хозяйства оказывает все большее влияние на национальную экономику стран мира. В свою очередь мировая экономика развивается по особым принципам, имеет проблемы, отличные от проблем национального хозяйства.

### 20.1. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

**Мировое хозяйство** — это совокупность экономик стран мира, связанных межгосударственными экономическими отношениями.

По мере того как возникали рыночные отношения внутри государств, стали формироваться и межгосударственные рын-

ки. Люди поняли, что если собственных ресурсов для удовлетворения растущих потребностей недостаточно, то приобрести необходимые блага можно у страны-соседа. Древние египтяне в Нубии покупали золото, медь и аметисты; древнегреческие Афины были центром работорговли; русские купцы поставляли в Западную Европу меха, мед, воск и т.д.

Международная торговля стала одной из первых форм интернационализации — процесса расширения экономической деятельности за пределы национальных границ.

Сначала товары для вывоза за пределы государства были полностью готовыми к потреблению продуктами и производились из местного сырья. Однако постепенно страны стали специально изготавливать на экспорт те товары, производство которых требовало наименьших издержек от данной страны. Возникло особое экономическое явление — *«международное разделение труда»* — специализация отдельных стран на производстве определенных товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются друг с другом.

С развитием крупного машинного производства (вторая половина XIX в.) индустриально развитые страны стали увеличивать спрос на сельскохозяйственную продукцию извне, так как значительная часть населения собственной страны была занята в промышленных отраслях. Само производство переросло национальные границы. Например, современная Германия специализируется среди прочего на производстве химикатов, электротехники, автомобилей, Италия — стали, текстиля, обуви, Израиль — бриллиантов, фруктов, табака, Япония — оптических приборов, различных машин и оборудования, Таиланд — риса, резины, олова, Канада — пшеницы, природного газа, бумаги, Россия — древесины, нефти, полезных ископаемых и т.д.

Конкурентная борьба вынуждает производителей использовать наиболее эффективные технологии, снижающие затраты сырья и энергоносителей. Усиливается процесс привлечения дешевой рабочей силы из-за рубежа (миграция рабочей силы). Совершенствуется производство более дешевых искусственных заменителей сырья.

На современном мировом рынке объем промышленных товаров в структуре поставок преобладает над сырьевыми продуктами. Особенно быстро растут объемы торговли услугами (туристическими, медицинскими, образовательными, информационными).

Таким образом, международное разделение труда является основой международных экономических отношений — системы хозяйственных связей между экономическими агентами (производителями и покупателями, кредиторами и заемщиками и т.д.) разных стран.

\* \* \*

Основные формы международных экономических отношений:

- торговля товарами и услугами;
- движение капиталов (предоставление кредитов зарубежными банками, покупка и продажа ценных бумаг иностранных эмитентов и пр.);
- миграция рабочей силы;
- кооперация производства (организация различных стадий и форм производства на интернациональной основе);
- научно-технический обмен: продажа/покупка, внедрение технологий, патентов, «ноу-хау»\*;
- валютные отношения.

\* \* \*

Международные экономические отношения проявляются на различных уровнях экономики.

*На микроэкономическом уровне* участниками международных отношений являются граждане и предприятия стран, осуществляющие внешнеэкономические операции (торговые, финансовые, кооперационные).

*На макроэкономическом уровне* участниками международных отношений выступают уже отдельные государства, контролирующие и непосредственно организующие внешнеэконо-

---

\* «Ноу-хау» (от англ. know how — «знаю, как») — знания научно-технического, производственного, управленческого, финансового или коммерческого характера, а также опыта их применения, на практике еще не ставших общеизвестными (так, еще недавно «ноу-хау» считались и ксерокс, и магнитные карточки, и информационная сеть Интернет).



мическую деятельность (на уровне государств достигаются договоренности по осуществлению различных экономических операций, вырабатываются нормативные и правовые документы; правительства стран в интересах государства производят торговые, валютные и другие операции).

*На межнациональном уровне* действуют международные организации и наднациональные институты (Экономический комитет ООН, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация).

\* \* \*

Мировое хозяйство — сложная, неоднородная экономическая система. В его составе выделяют группы приблизительно однотипных по своей социально-экономической природе государств — страны с *развитой рыночной экономикой* (например, США, Великобритания, Германия, Япония, Франция, Канада и т.д.), *развивающиеся* государства (например, Северная Корея, Сингапур, Саудовская Аравия и т.д.), страны с *переходной* от централизованной к рыночной экономике (например, Россия, Польша, Беларусь и пр.).

Таким образом, характер мирового хозяйства многоукладен. Здесь взаимодействуют по всем современным формам международных экономических отношений страны с разным уровнем развития.

## 20.2. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Интернационализация хозяйственной жизни получает сегодня новое качество. Это позволяет говорить о новом этапе развития мировой экономики. Экономисты полагают, что еще в середине XX в. национальные экономики стран оставались достаточно обособленными субъектами международных экономических отношений. Экономическое развитие стран зависело преимущественно от внутренних факторов.

Однако в последнее время национальные экономики пришли к такой структуре взаимной организации, которая все более выглядит как органически целостное мировое хозяйство.

Количественное накопление фактов интернационализации хозяйственной жизни привело к качественно новой модели мировой экономики. Возникла глобализация — растущая экономическая взаимозависимость стран мира.

Выделяют следующие предпосылки глобализации:

1. Возрастание объемов и разнообразия международных перемещений товаров и услуг.
2. Углубление процесса международного разделения труда: страны разделились на выпускающие капиталоемкую (например, электроника, информационные продукты), трудоемкую (некоторые виды сельскохозяйственной продукции) и ресурсоемкую (вывозящие сырье — нефть, газ и т.д.).
3. Развитие новых видов авиационного, автомобильного и других видов транспорта, сократившие стоимость международных перевозок.
4. Переворот в средствах телекоммуникаций (самым значительным явлением считается быстрое развитие всемирной сети Интернет, количество пользователей которой в 1995 г. было около 23 млн, а к концу 2000 г. — 143 млн человек).
5. Ускорение процесса передачи производственных технологий и возможности заимствования зарубежного опыта экономической деятельности.
6. Формирование мирового финансового рынка, где факторами активизации явились:
  - снижение транзакционных издержек финансовых сделок;
  - изменение условий деятельности финансовых институтов в связи с дерегулированием банковской деятельности;
  - развитие нового инструментария финансового рынка — механизмов хеджирования и управления рисками.

\* \* \*

Таким образом, мировое хозяйство превращается в «целостный глобальный организм», связанный уже не просто международным разделением труда, но и всемирными производственно-сбытовыми структурами, планетарной финансовой системой и информационной сетью.

В такой ситуации все страны мира вовлечены в процесс международных экономических отношений. Нет такого нацио-

нального хозяйства, которое не было бы интегрировано в мировую экономику. Другое дело, что страны различаются по степени открытости экономики.

\* \* \*

**Открытая экономика** — национальная экономика, вовлеченная в мировое хозяйство, реализующая преимущества международного разделения труда и использующая различные формы международных экономических отношений.

Если в середине XX в. воспроизводственная открытость национальных экономик, измеряемая процентным соотношением внешнего товарооборота (экспорт + импорт) к валовому внутреннему продукту составляла в среднем 16%, то в 2002 г. она достигла 36%, а с учетом экспорта и импорта услуг — 48,2%. Данные означают, что половина потребляемых в мире товаров и услуг полностью или частично создается за пределами тех стран, где они потребляются.

Одним из главных порождений глобализации является деятельность *транснациональных корпораций* (ТНК) — компаний, осуществляющих основную часть своих экономических операций за пределами страны, в которой они зарегистрированы.

Транснациональные корпорации — это:

- технологические лидеры мирового производства;
- активные конкуренты в области доступа к иностранным природным ресурсам;
- наиболее мобильные предприниматели в борьбе за новые, в том числе иностранные, рынки сбыта.

ТНК контролируют около 50% мирового промышленного производства; 90% мирового рынка пшеницы, кукурузы, лесоматериалов, табака; 85% рынка меди и бокситов; 80% рынка чая и олова; они владеют 80% всех патентов и лицензий.

Таким образом, получается, что только часть всего мирового хозяйства функционирует в условиях национального рыночного механизма, а часть в большей или меньшей степени контролируется ТНК. Экономическая мощь крупных ТНК сравнивается с объемами производства государств средних разме-

ров. Это позволяет корпорациям навязывать свою волю многим странам.

Следовательно, можно видеть, что глобализация представляет собой сложный и далеко не однозначный процесс. Наряду с положительными последствиями процесс глобализации усиливает экономическую нестабильность и социальное неравенство.

Мировому сообществу необходимо выработать единую, разумную и эффективную для всех стран мира экономическую политику. Это условие является залогом полноценного развития нашей цивилизации сегодня и в будущем.

Международные производственные отношения ведут свою историю от международной торговли.

### 20.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

**Международная торговля** — особый вид торговли, в которой товары и услуги пересекают государственные границы стран.

Покупателями и продавцами в международной торговле выступают частные лица, компании и государственные учреждения. Ввозимые в результате такой торговли в страну товары и услуги образуют ее импорт, а вывозимые — экспорт.

Возникнув на заре экономических отношений, международная торговля достигает значительных масштабов и получает характер устойчивых товарно-денежных отношений только в начале XIX в.

Предпосылкой активной динамики торговли между странами послужило развитие в промышленно развитых (Нидерланды, Англия, Германия) крупного машинного производства.

Созданная индустрия ориентировалась на большие и регулярные объемы импорта сырья из стран Азии, Африки и Латинской Америки.

В то же время промышленно развитые державы экспортировали в эти страны в основном промышленные товары.

\* \* \*

В современной мировой экономике международная торговля по своим масштабам и функциям сохраняет важнейшее значение. Главными ее функциями являются:

- определение объема и структуры мирового производства;
- развитие международного разделения труда;
- посредничество в различных видах международного сотрудничества (совместная производственная деятельность рыночных субъектов различных стран, международный обмен технологиями, и т. д.).

Международная торговля — источник роста благосостояния нации. Вместе с тем она одна из наиболее конфликтных сфер экономики. Здесь сталкиваются интересы импортеров и экспортеров.

Каждая страна старается получить максимальную выгоду как от экспорта, так и от импорта. Но в то же время всем государствам необходимо выполнять определенные правила торговли, выработавшиеся в течение десятилетий участниками внешнеэкономических сделок.

Центром, координирующим все процессы внешней торговли и поведение ее участников, является государство. В этом случае говорят, что государство проводит свою политику.

Между государствами создаются международные торговые договоры, союзы, экономические организации, кодексы или своды единых правил торговли. Это удобно и необходимо для всех.

Однако различные государства различными способами регулируют внешнюю торговлю.

*Международная торговая политика* — совокупность способов регулирования экспорта и импорта товаров и услуг. Международная торговая политика имеет две противоположные формы — «свободную торговлю» и «полный протекционизм».

*Свободная торговля* — отсутствие установленных правительством барьеров в торговле между всеми участниками международной торговли (отдельными предпринимателями, фирмами, государствами).

*Протекционизм* — политика создания правительством для

отечественных предпринимателей льготных условий деятельности по сравнению с иностранными.

Итак, свободная торговля предполагает неограниченное перемещение товаров и услуг через границы государств, а протекционизм, напротив, — наличие этих ограничений.

В современной практике государственного регулирования международной торговли крайности выбора: либо полная свобода, либо полный протекционизм, — как правило, не встречаются. Существует множество вариантов политики ограничения международной торговли. И правительства стран, поддерживая принципы свободного предпринимательства, вместе с тем могут возводить различные барьеры на пути потоков товаров и услуг из их стран (экспорт) или в их страны (импорт). Наиболее важным среди таких барьеров является таможенная пошлина.

*Таможенная пошлина* — обязательная плата, взимаемая таможенными органами при пересечении товарами или услугами границ государства.

Таможенные пошлины выполняют две важные функции:

- фискальную (взимая таможенные пошлины, государство пополняет свой бюджет);
- протекционистскую (защитную), относящуюся к импортным пошлинам; таким образом государство защищает отечественных производителей от нежелательных иностранных конкурентов.

Очевидно, что владелец импортируемого товара после уплаты пошлины будет вынужден повысить цены, чтобы избежать убытков и получить прибыль. В результате пострадают прежде всего потребители импортных товаров, поскольку они должны после введения пошлины либо потратить большую сумму денег на приобретение этих товаров, либо покупать их в меньших количествах.

Таможенный тариф, ограничивая импорт, приводит к ухудшению возможностей потребителей. Вместе с тем такой тариф выгоден производителям товаров, конкурирующих с иностранными. Однако в дальнейшем неизменное применение тарифа может отрицательно сказаться на конкурентоспособности отечественных товаров.

Влияние тарифа снижает уровень благосостояния потребителей, зато приносит государству доход, размер которого равен произведению ставки тарифа на объем облагаемого им импорта.

Таким образом, можно видеть, что практика применения таможенных пошлин имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Современные государства активно применяют другие меры, следуя идее протекционизма. Перечислим *основные методы нетарифного (беспошлинного) ограничения*.

- импортные квоты;
- государственная монополия на внешнюю торговлю;
- экспортные субсидии;
- жесткое лицензирование импортных товаров;
- демпинг.

*Импортные квоты* — количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенной к ежегодному ввозу в страну. Политика импортного квотирования имеет те же последствия для экономики стран, являющихся торговыми партнерами, что и таможенные пошлины.

*Государственная монополия на внешнюю торговлю* — исключительное право государства осуществлять международные торговые сделки по данному виду товаров или услуг, либо по всей совокупности экспорта.

*Экспортные субсидии* — финансовая помощь правительства экспортеру (производителю экспортного товара).

Формами экспортных субсидий могут быть:

- прямой перевод денежных средств;
- отказ от получения причитающихся государству доходов;
- льготное приобретение товаров или сырья, необходимых для производства.

Субсидирование экспорта является средством поддержания национальных экспортеров. Необходимо помнить, что применение этого метода также ограничивает конкуренцию среди товаропроизводителей-импортеров.

*Демпинг* — продажа товаров на внешних рынках по ценам более низким, чем на внутреннем рынке страны (как правило, речь идет о продаже по ценам, которые ниже издержек производства).

Демпинг также называют *бросовым экспортом*. Демпинг могут осуществлять и частные фирмы за счет своих ресурсов. Такая политика проводится для завоевания внешних рынков своей продукцией. Поступая таким образом, фирмы, использующие демпинг, вытесняют с рынка своих конкурентов. Такая форма борьбы с конкурентами считается недобросовестной конкуренцией, так как заниженные цены на демпинговые товары

обусловлены не уменьшением издержек при повышении качества товара, а только побуждением захватить новые рынки.

Демпинг категорически запрещен международными правилами торговли в рамках Всемирной торговой организации и национальными законодательствами многих стран.

Если со стороны экспортера обнаруживается демпинг, то правительство страны, где он осуществляется, вынуждено проводить антидемпинговые меры. Это происходит на основе обложения товаров, реализуемых по демпинговым ценам, дополнительными пошлинами. В результате недобросовестный экспортер, осуществляющий демпинг, вынужден включать величину пошлины в стоимость своей продукции, увеличивая таким образом ее цену для потребителей.

## 20.4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Государство имеет свое национальное хозяйство и свою денежную единицу, которая и является национальной валютой данной страны.

Национальные валюты у всех разные, поэтому в структуре мирового хозяйства возник и развивается целый комплекс особых экономических отношений — валютные отношения.

**Международные валютные отношения** — это экономические отношения, возникающие при использовании денег в мирохозяйственных связях.

Международные валютные отношения имеют свою историю, организационные формы — валютные системы, механизмы регулирования.

Международные валютные отношения возникли параллельно с отношениями международной торговли. В настоящее время, являясь посредником в процессе вывоза капитала, международной торговли товарами и услугами, научно-технического сотрудничества, международные валютные отношения обладают относительной самостоятельностью.

Такое положение международных валютных отношений основывается на следующих факторах:

- интеграции всех сфер мирового хозяйства;
- масштабном увеличении объемов мировой торговли валютой и многими другими финансовыми инструментами.



Организация устойчивых международных валютных отношений и их юридическое закрепление исторически сформировали национальные, а затем и мировую валютную систему.

*Валютная система* — совокупность экономических отношений, связанная с функционированием валюты, и формы их организации.

Первоначально возникли и развивались *национальные валютные системы* — форма организации валютных отношений страны, возникшая исторически и закреплённая национальным законодательством, а также обычаями международного права. Таким образом, характер национальной валютной системы определяется уровнем развития экономики государства и его внешнеэкономическими связями.

*Мировая валютная система* — глобальная форма организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства, закреплённая международными соглашениями.

Базовые элементы валютной системы — валюта и валютный курс.

Понятие *валюты* многозначно. Это:

- денежные единицы, эмитируемые (выпускаемые) каким-либо государством (в России — рубль, в США — доллар, в Китае — юань и т.д.);
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы.

В валютных средствах различают: «резервные валюты» и «конвертируемые валюты».

*Резервные валюты* — это валюты, в которых страны держат свои ликвидные международные резервные активы.

Об этом виде валюты (часто еще говорят о «валютных» или «золотовалютных» резервах) приходится слышать достаточно часто.

Так, в телевизионных новостях о финансовом состоянии России можно услышать: «Золотовалютные резервы Центрального банка Российской Федерации увеличились (уменьшились) на такую-то сумму». Подобные данные публикуются и в периодической печати.

Что это означает?

Для осуществления полноценного процесса внешнеэкономической деятельности любому современному государству необходимо владеть определенным запасом иностранных валют (может быть, не всех, а именно резервных), т. е. денежных зна-

ков тех иностранных государств, на которые всегда есть спрос на мировом рынке. Сегодня к таким валютам относят прежде всего доллар США, евро, японские иены. Такой запас необходим для того, чтобы в случае необходимости приобрести на эти резервные деньги те товары, которые могут неожиданно потребоваться.

Резервными валютами государство владеет, как правило, в безналичной форме. Например, предположим, что Россия владеет 26 млрд долларов США. Данная сумма зафиксирована в компьютерных банковских программах Центрального банка России и Федеральной резервной системы (так в США называется их Центральный банк). Эти 26 млрд долларов являются неприкосновенными для всех хозяйственных субъектов мира — государств, банков, предприятий, частных лиц (в том числе американских и российских), кроме Центрального банка Российской Федерации.

Центральный банк России, как известно, подчиняется действующему правительству России. И только правительство России может дать распоряжение Центральному банку каким-либо образом использовать имеющиеся валютные резервы.

Имеющиеся запасы резервных валют государство может использовать для выплаты внешнего и внутреннего долга, каких-либо экстренных масштабных трат (например, в случае войн, стихийных бедствий и т.д.).

*Конвертируемая валюта* — это валюта, которая, без ограничений может быть обменена на другую валюту или использована в качестве платежного средства при расчетах по различным международным сделкам.

Конвертируемость денежной единицы страны — важный фактор эффективного участия страны в международном разделении труда, мировой торговле и расчетах. «*Конвертируемость валюты*» — это способность валюты выполнять функцию средства платежа в любой стране.

*Валютные ограничения* — меры по установлению жесткого контроля над всеми операциями с иностранной валютой и концентрации валютных резервов в распоряжении государства.

Введение валютных ограничений, как правило, связано с истощением золотовалютных резервов, нестабильностью курса национальной валюты.

К использованию, например, российской национальной валюты, применяются ограничения, поэтому рубль — частично конвертируемая валюта. В то время как, например, доллар США

и Канады, евро Евросоюза или динар Кувейта — свободно конвертируемые валюты.

Важнейшим элементом валютной системы является *режим валютного курса*.

Национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. Для чего?

Весь учет макроэкономических операций осуществляется любой страной в национальной валюте. В такой ситуации возникает необходимость в каком-либо механизме для сравнения параметров экономического развития стран и расчета за товары и услуги, приобретаемые за рубежом. Этим механизмом и является валютный курс.

*Валютный курс* — цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

Допустим, если валютный курс рубля составляет 28,5 доллара США, это означает, что на валютном рынке рубль и доллар обмениваются в такой пропорции. Обычно валютный курс складывается на рынке под влиянием спроса и предложения.

Существует ряд факторов, воздействующих на формирование валютного курса:

- *Покупательная способность валюты*, которую определяют национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Специальные государственные службы составляют международный индекс цен. Они сравнивают цены на определенный набор товаров, произведенных в одной стране, с ценами аналогичных наборов других стран. Такое сравнение позволяет определить покупательную способность валюты.
- *Темпы инфляции, а также уровни банковских ставок по кредитам* в различных странах не одинаковы. Эти факторы также влияют на конкретную величину валютного курса. Как правило, чем выше темпы инфляции и уровень банковских ставок, тем ниже покупательная способность национальной валюты.
- *Степень доверия к национальной и иностранной валюте*. Данный фактор определяется ожиданиями каких-либо изменений в политической и экономической сферах.

Например, если экономика Японии высокоразвита, имеет место устойчивый экономический рост, то доверие к ней будет большим, а спрос на нее — более устойчивым. И напротив, в странах с переходной экономикой (например, Россия) экономическая и политическая обстановка часто нестабильна, что подрывает доверие к рублю.

Валютные курсы как основа соотношения цен двух валют могут устанавливаться или определяться в процессе их взаимной котировки.

*Котировка валют* — установление курсов иностранных валют в соответствии с действующими законодательными нормами и сложившейся практикой. Котировку валют устанавливают специальные органы на валютных биржах. Сведения о котировках публикуются в специальных таблицах и бюллетенях, в центральных периодических изданиях.

Центральным изменением в мировой валютной системе явилось функционирование с 1 января 1999 г. Экономического и валютного союза ЕС и введение единой валюты ЕС — *евро*. Переход на евро стал завершающим и главным шагом европейской экономической интеграции. Европейский валютный союз призван:

- укрепить экономическую мощь региона;
- создать условия для последовательного наращивания финансовых и кредитных ресурсов;
- преодолеть зависимость от колебаний доллара США стран ЕС и всего мира;
- проводить самостоятельную экономическую политику.

В то же время введение *евро* резко увеличило взаимозависимость между ЕС и третьими странами (в том числе и Россией), что предполагает поиск путей координации действий как в валютной, так и в экономической сфере в целом.

**РАЗДЕЛ V**

**Экономические  
функции государства**

## ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

21.1. Внешние эффекты.

21.2. Общественные блага.

.....

Классическая модель рынка предполагает, что издержки и выгоды от обмена несут и получают продавцы и покупатели. Действительно, купля-продажа товаров и услуг означает, что, с одной стороны, покупатели несут издержки при их приобретении и получают выгоду при их потреблении, а с другой — продавцы несут издержки при их производстве и получают выгоду (прибыль) при их продаже. Иными словами, налицо взаимовыгодность обмена для обоих субъектов рынка — продавца и покупателя.

### 21.1. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ

Результаты обмена (сделки) могут воздействовать и на те субъекты (фирмы, домохозяйства или государство), которые непосредственно не участвуют в данной рыночной сделке. Эти последствия принято разделять на две группы: *положительные* внешние эффекты (выгоды) и *отрицательные* внешние эффекты (издержки), которые несут третьи лица, не участвующие в процессе обмена. Отсюда вытекает необходимость вмешательства государства в экономику, которое выправляет несовершенство рынка и обеспечивает псевдорыночное равновесие. Внешние эффекты выражают зависи-

мость индивидуального и социального благосостояния не только от экономических факторов, но и от социальных, политических и других последствий индивидуальных рыночных решений.

Таким образом, **внешние эффекты** — это издержки (или **выгоды**) полезности от рыночных операций, не отраженные в ценах. Эти издержки или выгоды, появляющиеся в результате производства или потребления благ, являются «*внешними*» по отношению к третьим лицам, не участвующим в сделке. *Внешние эффекты представляют собой не отраженные в рыночных ценах товаров и услуг издержки (выгоды), которые несут (приобретают) третьи лица.* Рассмотрим примеры отрицательных и положительных внешних эффектов.

\* \* \*

Отрицательный внешний эффект — это использование ресурса, не отраженное в цене продукта. Отрицательные внешние эффекты могут быть результатом как производства, так и потребления товаров, обмениваемых на рынке. Например, химическая компания, сбрасывающая в реку отходы и не возмещающая наносимый этим ущерб, будет создавать отрицательный внешний эффект. Предельные издержки использования реки не будут включены в цену продукции.

Ущерб, наносимый сбросом отходов, включает потерю выгоды или полезности, связанную с использованием реки в коммерческих целях: чем больше загрязнена вода, тем меньше выгоды от использования ее для рыболовства, купания, потребления воды.

Так как внешние воздействия не отражаются в рыночных ценах, они могут стать причиной экономической неэффективности. Чтобы уяснить, почему так происходит, рассмотрим пример со сбросом вод химических заводов (рис. 21.1).

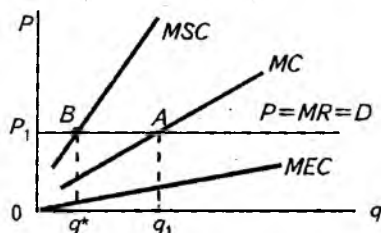


Рис. 21.1. Отрицательный эффект, наносимый одним предприятием

На графике показано производственное решение фирмы, находящейся на конкурентном рынке. Предполагается, что фирма имеет производственную функцию с фиксированными пропорциями используемых производственных факторов. Таким образом, объем стоков может быть сокращен лишь за счет снижения объема производства.

Проанализируем природу внешнего эффекта в два этапа: когда только один завод загрязняет окружающую среду и когда все химические предприятия загрязняют ее таким же образом.

Пусть фирма работает на конкурентном рынке. Тогда цена на химическую продукцию равна  $P_1$  (рис. 21.1). Кривая  $MC$  является типичной кривой предельных издержек фирмы. Фирма максимизирует прибыль, производя количество продукции  $q_1$ , при котором предельные издержки равны цене и равны предельному доходу ( $P=MC=MR$ ).

При изменении фирмой объема выпуска продукции внешние дополнительные издержки, падающие на рыбаков, также меняются. Эти внешние издержки иллюстрируются кривой предельных внешних издержек ( $MEC$ ), которая имеет наклон вверх, ибо по мере того, как фирма производит дополнительный объем продукции и сбрасывает в реку дополнительные отходы, убытки рыбаков увеличиваются.

С точки зрения общества, фирма производит слишком большой объем продукции. Эффективный выпуск продукции находится на уровне, при котором цена продукта равна предельным общественным издержкам его производства ( $MSC$ ). Данные предельные общественные издержки представляют собой сумму предельных издержек производства и предельных внешних издержек от загрязнения, т. е.  $MSC=MC+MEC$ .



На рисунке 21.1 кривая  $MSC$  получена сложением  $MC$  и  $MEC$ .

Кривая предельных общественных издержек пересекает линию цены при объеме производства  $q^*$ . Так как в данном случае только один завод сбрасывает отходы в реку, то цена продукта остается неизменной, однако фирма производит слишком много продукции ( $q_1$  вместо  $q^*$ ).

\* \* \*

Теперь рассмотрим, что происходит, когда все химические предприятия сбрасывают свои отходы в реку (рис. 21.2).

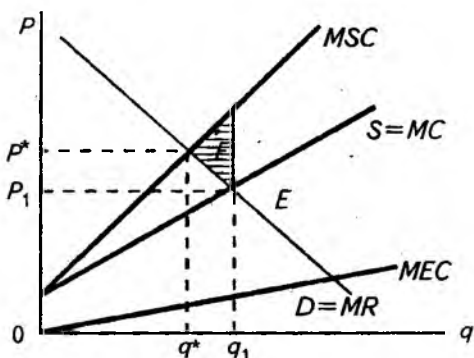


Рис. 21.2. Совокупный отрицательный внешний эффект

Кривая  $MC$  является кривой совокупного предложения отрасли. Предельные издержки на охрану окружающей среды, связанные с определенным объемом производства отрасли ( $MEC$ ), представляют собой сумму предельных издержек каждого человека, потерпевшего убытки. Кривая  $MSC$  представляет собой сумму предельных издержек производства и предельных издержек на охрану окружающей среды для всех фирм. В итоге  $MSC = MC + MEC$ .

\* \* \*

*Эффективно ли производство, когда имеются внешние воздействия?*

Как показывает рис. 21.2, эффективный объем производства достигается, когда предельный доход от дополнительной единицы продукции равен предельным общественным издержкам. Так как кривая спроса измеряет предельную выгоду потребителей, эффективный объем производства  $q^*$  находится на пересечении кривых предельных издержек  $MSC$  и спроса  $D$ . Конкурентный объем производства отрасли слишком велик.

В этом примере производство каждой единицы продукции означает сброс некоторого количества сточных вод. Следовательно, обращаем ли мы внимание на загрязнение окружающей среды одной фирмой или отраслью, экономическая неэффективность проявляется как избыточное производство, которое вызывает слишком большой сброс сточных вод.

Причина этой неэффективности заключается в неправильном ценообразовании. Рыночная цена  $P_1$  слишком низка, так как она отражает предельные частные издержки производства фирм, но не предельные общественные издержки.

*Каковы издержки общества от данной неэффективности?*  
Для любого объема производства больше  $q^*$  общественные издержки равны разности между предельными общественными издержками и предельной выгодой (заданной кривой спроса). В результате совокупные общественные издержки могут быть определены сложением разницы между  $MSC$  и  $D$  для всех объемов производства, которые превышают уровень эффективности. На рис. 21.2 данные общественные издержки показаны как заштрихованная площадь между кривыми  $MSC$  и кривой спроса  $D = MR$  от уровня объема производства  $q^*$  до уровня объема производства  $q_1$ . Только при более высокой цене  $P^*$  уровень объема производства фирм будет эффективным.

\* \* \*

*Положительные внешние эффекты* — это полезность, не отраженная в ценах (рис. 21.3). Предположим, что положительный внешний эффект связан с обучением в университете. Третья лица, помимо студентов, пользующихся образовательными услугами, и университетов, предлагающих эти услуги, выигры-

вают от их купли и продажи. Предположим, что образование — товар, предлагаемый конкурирующими продавцами. Независимые университеты, обеспечивающие стандартные учебные программы и стандартное обучение, конкурируют из-за студентов. Равновесная плата за обучение, установившаяся на рынке образовательных услуг, — 2,5 тыс. дол. в год. При этой цене ежегодный набор — 5 млн чел.

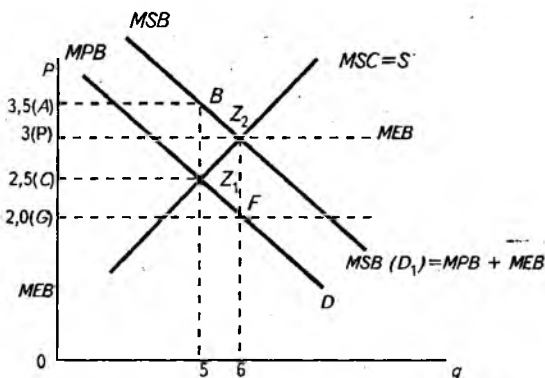


Рис. 21.3. Положительный внешний эффект

Рыночное равновесие соответствует точке  $Z_1$ . Предложение образовательных услуг отражает их предельные общественные издержки, т. е.  $MSC = S$ .

Предельная индивидуальная полезность ( $MPB$ ) товара — предельная полезность, получаемая лицом, купившим дополнительную единицу товара. Тогда спрос на высшее образование показывает  $MPB$  образовательных услуг при каждом объеме ( $MPB = D$ ). Это выигрыш, получаемый самими студентами. Он показывает, какую максимальную цену студенты заплатят за поступление в университет при каждом возможном объеме предложения услуг университетов.

При наличии положительного внешнего эффекта предельная индивидуальная полезность данного товара меньше его предельной общественной полезности ( $MPB < MSB$ ). Чтобы получить связанную с данным объемом товара предельную общественную полезность, необходимо к предельной индивидуальной полезности прибавить предельную полезность, получаемую третьими лицами, т. е.  $MSB = MPB + MEB$ .

*Предельная внешняя полезность (MEB)* товара — это предельный выигрыш, получаемый третьими лицами, не являющимися ни продавцами, ни покупателями. Предположим, что *MEB* составляет 1000 дол. на одного студента в год, совокупная внешняя полезность (*TEB*) равняется произведению полезности единицы товара на количество потребленных единиц. В нашем примере предполагается, что внешняя полезность единицы товара «высшее образование» неизменна и равняется 1000 дол. Совокупная внешняя полезность получается путем умножения фактического контингента студентов (5 млн чел.  $\times$  1000 дол. = 5 млрд дол.). Получатели внешней полезности убеждены, что им выгодно жить в обществе, в котором люди более образованы. Вероятно, они думают, что это способствует уменьшению уровня преступности и ускорению развития техники.

Складывая предельную внешнюю полезность в размере 1000 дол. и предельную индивидуальную полезность, получаемую каждым студентом (2500 дол.), мы получим предельную полезность для любого контингента студентов:

$$MSB = MPB + MEB = MPB + 1000 \text{ дол.}$$

Эффективный контингент соответствует точке  $Z_2$  (6 млн студентов). При таком контингенте предельные издержки обучения составляют 3000 дол. Однако чтобы стимулировать увеличение контингента еще на 1 млн чел., необходимо уменьшить плату за обучение до 2000 дол., что соответствует точке  $P$  на кривой *MPB*. Поэтому эффективное равновесие в точке  $Z_2$  потребовало установления платы за обучение в размере 2000 дол. Третьи лица должны были бы возместить разницу между 2000 дол. — суммой, которую готовы платить студенты, и 3000 дол. — предельными издержками обучения при таком количестве студентов. Эта разница отражает предельную внешнюю полезность обучения одного студента — 1000 дол.

Достижение рыночного равновесия в точке  $Z_1$  приводит к появлению положительных внешних эффектов, представленных площадью  $ABZ_1C$ . Размер этих эффектов — 5 млрд дол. (1000 дол.  $\times$  5 млн студентов). Позволив третьим лицам компенсировать часть расходов в размере 1000 дол. на студента, можно было бы увеличить контингент учащихся до 6 млн. Сумма в размере 6 млрд дол. была бы выплачена студентам и университетам третьими лицами, которые теперь участвуют в купле-продаже образовательных услуг. Эти выплаты представлены площадью  $PZ_2FG$ .

При наличии положительного внешнего эффекта товар или услуга продаются и покупаются в условиях равновесия в меньшем по сравнению с эффективным объемом. Чтобы достичь эффективного объема выпуска, необходимо разработать механизм, благодаря которому третьи лица, использующие внешний эффект, могли бы внести свой вклад в его получение и потребление. Часть вклада третьих лиц использовалась бы для понижения цены, уплачиваемой потребителями с тем, чтобы побудить увеличить их потребление. Оставшаяся часть была бы использована для компенсации любого увеличения предельных издержек с тем, чтобы побудить производителей увеличить предложение товара.

## 21.2. ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА

Большинство товаров и услуг, производимых в условиях рыночной экономики, являются товарами индивидуального пользования. Основные свойства этих товаров:

- *делимость*, т. е. они выступают в виде достаточно малых единиц, с тем чтобы они были доступны индивидуальным потребителям;
- *исключение* — те, кто желает и в состоянии платить равновесную цену, получают данное благо, а те, кто не в состоянии или не желает платить эту цену, исключаются из числа получателей выгод, обеспечиваемых данным продуктом.

Однако существуют определенные виды товаров и услуг, которые рыночная система вообще не намерена производить, поскольку их особенности резко противоположны особенностям товаров индивидуального потребления. Эти блага называются *общественными товарами* и обладают двумя основными признаками:

- *они неделимы*, т. е. состоят из таких крупных единиц, что не могут быть проданы индивидуальным покупателям;
- *на них не распространяется принцип исключения*, т. е. не существует эффективных способов отстранения индивидов от использования общественных благ, как только эти блага возникают. Получение выгод от товаров инди-

видуального потребления основывается на их покупке, а выгоды от общественных благ достаются обществу в результате производства этих благ.

Классическим примером общественного блага служит маяк. Его строительство может оказаться экономически обоснованным, если выгоды (меньше кораблекрушений) превысят производственные затраты. Однако выгода, приходящаяся на долю каждого пользователя маяка, не может окупить приобретение такого крупного и неделимого продукта. Во всяком случае после введения маяка в эксплуатацию его сигнальный свет служит ориентиром для всех судов. Практически нет способа исключить для некоторых кораблей возможность пользоваться выгодами маяка. Поэтому зачем какому-нибудь судовладельцу добровольно оплачивать такие выгоды? Свет маяка виден всем, и если судовладелец предпочитает за них не платить, капитану корабля нельзя запретить пользоваться сигналами маяка. Экономисты называют это явление проблемой «фрирайдера» (a free-rider problem): люди могут пользоваться выгодами некоего продукта, не неся никаких издержек на его производство.

Поскольку в данном случае принцип исключения неприменим, то не существует никаких стимулов для частного предприятия предлагать рынку маяки. Учитывая, что услуги маяков невозможно ни выразить в ценах, ни продавать, совершенно очевидно, что частным фирмам нет никакой выгоды направлять ресурсы на их строительство.

Здесь мы имеем дело с услугой, которая приносит существенную выгоду, но на производство которой рынок не станет выделять ресурсы. Чтобы общество могло пользоваться такими благами, обеспечить их должен государственный сектор, а финансировать их производство следует с помощью принудительных взъисканий в форме налогов.

## НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

22.1. Что такое налоги?

22.2. Элементы налога и способы его взимания.

22.3. Виды налогов.

.....

Обложение людей налогами старо как мир. Оно существовало уже в библейские времена и было неплохо организовано. Одним из самых известных тогда налогов была «десятина»: десятую часть урожая крестьянин отдавал в уплату за пользование землей. Этот налог просуществовал почти до конца XIX столетия.

В государствах классического древнего мира (Рим, Афины, Спарта) налоги, как правило, не взимались, потому что не было постоянных государственных ведомств. Оказывая государству услуги, граждане расходовали собственные средства. Однако сборы и пошлины с торговцев в портах, на рынках, у городских ворот существовали и тогда.

Непосредственные сборщики налогов не пользовались популярностью в народе, хотя они лишь выполняли волю правительства. Поскольку сбор налогов — дело хлопотное, требует содержания специального аппарата, в некоторых странах, чтобы сэкономить государственные средства, право взимать налоги выставлялось на торгах. Получал его тот, кто давал самую высокую цену. Он становился «откупщиком». Естественно, что такой сборщик налогов, чтобы покрыть затраты и получить прибыль от избранной деятельности, ответственно относился к выполнению своих обязанностей.

Из истории известно, что многие города обносились стенами. Меньше известно, что это делалось не только для защиты от врагов. Так, Париж оградил стеной сборщики налогов, откупщики, чтобы никто не мог ускользнуть от их внимания.

Французская революция со сборщиками налогов обошлась особенно жестоко, многие из них погибли. В их числе великий химик Лавуазье, занимавший в течение 23 лет (1768—1791) должность главного откупщика страны. Даже достижения в области химии не спасли ему жизнь. Поскольку откуп был источником первоначального накопления капитала, разрушение этой системы отбросило Францию в развитии далеко назад по сравнению с другими странами.

Если в период рабовладения налоги взимались в виде различных натуральных податей и служили дополнением к трудовым повинностям или формой дани с покоренных народов, то по мере развития товарно-денежных отношений они приобретают денежную форму.

## 22.1. ЧТО ТАКОЕ НАЛОГИ?

Налоги — это платежи, которые в обязательном порядке уплачивают в доход государства юридические и физические лица — предприятия, организации, граждане. Платить налоги обязаны все. Однако это не значит, что те, кто их уплачивает, получают что-либо взамен. Как правило, выплаты эти не только обязательны, но и *принудительны* и *безвозмездны*. Но налоги *необходимы*: с помощью налогов государство воздействует на многие, в том числе экономические, процессы. Они помогают поощрять или сдерживать определенные виды деятельности, стимулировать развитие тех или иных отраслей промышленности, воздействовать на экономическую активность предпринимателей, балансировать платежеспособный спрос и предложение, регулировать количество денег в обращении. И хотя налоги чаще вызывают возмущение, чем одобрение, без них ни современное общество, ни правительство существовать не могут.

Общественное назначение налогов проявляется в их функциях. Их две — *фискальная* и *экономическая*.

**Фискальная** состоит в формировании денежных доходов государства. Деньги нужны ему на содержание государственных



ного аппарата, армии, развитие науки и техники, поддержку детей, пожилых и больных людей. Из собранных в виде налогов средств государство покрывает расходы на образование, строит школы, высшие учебные заведения, детские дома, платит зарплату преподавателям и стипендии студентам. Часть средств идет на здравоохранение: защиту здоровья матери и ребенка, содержание поликлиник, больниц и т. п. Из этого же источника идут деньги на строительство государственных предприятий, сооружений, дорог, защиту окружающей среды.

Экономическая функция налогов состоит в воздействии через налоги на общественное воспроизводство, т. е. любые процессы в экономике страны, а также социально-экономические процессы в обществе. Налоги в этой функции могут играть *поощрительную (стимулирующую), ограничительную и контролирующую роль*. Так, те предприятия, которым предоставлены налоговые льготы, растут и развиваются быстрее других. Предоставляя льготы, государство решает серьезные, порой стратегические задачи. Например, не облагая налогом часть прибыли, идущей на приобретение новой техники, оно поощряет технический прогресс. Не облагая налогом часть прибыли, идущей на благотворительную деятельность, государство привлекает предприятия к решению социальных проблем. Значительное повышение налогов способно не только ограничить, но и сделать бессмысленной предпринимательскую деятельность. Назначая более высокие налоги на сверхприбыль, государство контролирует движение цен на товары и услуги.

**Функции налогов взаимосвязаны.** Рост налоговых поступлений в бюджет — реализация фискальной функции — создает материальную возможность для осуществления экономической роли государства, т. е. экономической функции налогов. В то же время достигнутое в результате экономического регулирования ускорение развития и роста доходности производства позволяет государству получить больше средств. Это означает, что экономическая функция налогов способствует осуществлению фискальной, укрепляет ее.

## 22.2. ЭЛЕМЕНТЫ НАЛОГА И СПОСОБЫ ЕГО ВЗИМАНИЯ

Каждый налог содержит обязательные элементы. В нем указывается:

- кто является плательщиком, т. е. субъектом данного налога (например, работник, предприятие, наследник и т. д.);
- что выступает объектом налогообложения (доход, имущество, товар, наследство);
- из какого источника уплачивается налог (зарплата, прибыль, доход, дивиденд и т. п.);
- в каких единицах измеряется объект налогообложения (например, денежная единица страны — в подоходном налоге, налоге на прибыль; гектар или акр — в поземельном, человек — в подушном налоге).
- величина налоговой ставки (если она выражена в процентах, то ее называют «квотой») представляет собой размер налога, приходящегося на единицу налогообложения; кроме того, существуют налоговые льготы, учитывающие специфические условия хозяйствования.

В практике большинства государств получили распространение *три способа взимания налогов*: кадастровый, у источника, по декларации.

Первый из них основан на использовании *кадастров*, т. е. реестров, содержащих классификацию типичных объектов (земли, месторождений, домов) по их внешним признакам. Именно поэтому такой способ устанавливает доходность объекта весьма неточно, в среднем. Для оценки доходов, которые можно получить, например, от использования земли, необходимо иметь кадастровые карты по регионам, отражающие ее плодородие, местоположение (в нашей стране их составление только начинается).

*У источника* — налог взимается до получения дохода налогоплательщиком. Этот способ наиболее распространен в нашей стране: бухгалтерия предприятия до выплаты зарплаты или любого другого дохода вычитает из него налог и перечисляет в бюджет соответствующую сумму.

Третий способ предполагает заполнение налогоплательщиком

*декларации о совокупном годовом доходе и подачу ее в налоговую инспекцию. В последние годы этот способ начинает применяться в нашей стране.*

### 22.3. ВИДЫ НАЛОГОВ

Налоги бывают *прямыми* и *косвенными*.

**Прямые** налоги взимаются государством непосредственно с доходов и имущества налогоплательщиков. Их объектом выступают доход (зарплата, прибыль, процент и т. п.) и стоимость имущества налогоплательщиков (земли, дачи, дома, машины). **Косвенные** налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги.

Византийскую империю отличала изобретательность по части прямых налогов. Их было около двадцати: поземельный налог, совмещенный с подушной податью, налог на рекрутов, на оружие для солдат и даже на взвешивание продуктов и контрольное измерение тканей. Во Флоренции XIV столетия помимо таких прямых налогов, как дорожные и береговые сборы, складские и рыночные пошлины, существовал, например, столь экзотический налог, как «витринный», который уплачивали владельцы магазинов, мастерских. Поскольку летом было очень жарко, витрину затеняли занавеской. За это тоже надо было платить налог. Стремление уклониться от уплаты «витринного» налога привело к поискам выразительных архитектурных деталей, способных сообщить, какие товары и услуги можно получить в этом доме (ножницы и игла показывали, что здесь можно купить или заказать одежду, чаша со змеей — лекарства, башмак — обувь и т. п.). Россия не уступала Византии в данной области. Введение налога на дым из трубы заставило топить избы «по-черному». Налог на бороду — тем больший, чем она длиннее, — введенный Петром I, принуждал бояр выглядеть по-европейски.

Способ взимания налога, срок и сумма платежа должны определяться государством таким образом, чтобы его удобно было платить, чтобы он был легок, а способ его начисления

позволял каждому произвести расчеты самостоятельно, не прибегая к помощи тех, кто имеет специальное образование. Во всяком случае эти требования относятся к прямым налогам, связанным с размерами доходов плательщика.

В отличие от прямых косвенные налоги не связаны с размерами доходов или стоимостью имущества налогоплательщиков. Косвенные налоги выступают в трех видах: **акцизы, фискальные (монопольные) налоги, таможенные пошлины.**

*Акцизами* облагаются, как правило, товары массового производства (спиртные напитки, табак, соль, сахар, спички и др.), а также различные коммунальные, транспортные, культурные и другие услуги, имеющие широкое распространение (телефон, транспортные перевозки, авиа- и железнодорожные билеты, демонстрация кинофильмов). В большинстве развитых стран косвенные налоги на товары и услуги внутреннего рынка обеспечивают около четверти всех налоговых поступлений в бюджет. Индивидуальные или выборочные акцизы взимаются по твердым ставкам с единицы товара. Их плательщиками являются потребители данных подакцизных товаров и услуг.

В большинстве стран после второй мировой войны в дополнение к индивидуальным были введены *универсальные акцизы*. Такие акцизные налоги взимаются в процентах от валовой выручки предприятий. В нашей стране долгое время был распространен такой универсальный налог, как «*налог с оборота*». Он взимался со стоимости товаров отечественного производства и денежного оборота за оказываемые услуги. Реже им облагались импортные товары потребительского назначения. Главный недостаток, который был присущ этому налогу, — *повторный счет*. Например, налог с оборота взимался со стоимости железной руды многократно: когда ее добыли и продали металлургическому комбинату, когда из металла изготовили прокат, а из проката на машиностроительном заводе сделали трактор для крестьянского хозяйства. Другой пример: стоимость хлопка входит в стоимость изготовленного из него ситца и в стоимость сшитого из ситца платья. Всякий раз при переходе из рук одного производителя в руки другого стоимость хлопка будет облагаться налогом с оборота. Чем глубже общественное разделение труда, т. е. чем чаще переходит сырье или полуфабрикат

по технологической цепочке из рук в руки, тем больше растет цена на него не только за счет дополнительно добавленной стоимости, но и за счет повторного взимания налога с оборота, что вздувает цену на готовый продукт, увеличивает в ней долю налога с оборота. Вот почему налог с оборота в большинстве стран заменен *налогом с продаж*, а позже — *налогом на добавленную стоимость*. Последний взимается с части стоимости, добавленной на каждой стадии производства или обращения, т. е. налог на приобретенные полуфабрикаты вычитается из налога на изготовленную продукцию, разница уплачивается в бюджет. И все же налог на добавленную стоимость с его высокими, особенно в нашей стране, ставками ведет ко всеобщему росту цен и усиливает тяжесть косвенного налогообложения, особенно для малообеспеченных групп населения. Ведь в структуре их потребления доля товаров широкого повседневного спроса выше, чем в бюджете людей с высокими доходами, а акцизными налогами облагаются, как правило, именно товары массового спроса. Ставка налога на добавленную стоимость может быть единой для всех видов товаров и услуг или дифференцированной по социальным или иным признакам (например, более низкой на товары детского ассортимента и более высокой на остроумные молодежные товары).

*Фискальные (монопольные) налоги* пополняют казну за счет косвенного обложения товаров массового спроса, производство и реализация которых монополизированы государством. Возник этот налог из «регалии», т. е. присвоения государством исключительного права на какой-либо вид деятельности. Например, еще с петровских времен существует в России монополия государства на производство спиртных напитков. Накануне антиалкогольной кампании этот вид монопольной государственной деятельности обеспечивал поступление в бюджет более трети его суммы. Практически всегда объектом государственной монополии в России было также производство и продажа изделий из меха и золота, пользовавшихся спросом и на внешнем, и на внутреннем рынке.

*Таможенные пошлины* — это косвенные налоги на импортные, экспортные и транзитные товары, т. е. пересекающие границы страны. Они уплачиваются всеми, кто осуществляет внешнеторговые операции. В зависимости от тех целей, которые преследует государство, таможенные пошлины подразделяются на

фискальные, протекционистские, антидемпинговые и преференциальные.

*Фискальные таможенные пошлины* преследуют очевидную цель — рост бюджетных доходов, о чем говорит само их название.

Политика государства в тех случаях, когда оно хочет защитить своих предпринимателей от иностранной конкуренции, поддерживать высокий уровень цен на их продукцию в своей стране, называется *протекционистской*. Осуществляется она с помощью протекционных таможенных пошлин, защищающих внутренний рынок от проникновения импортных товаров. Правда, такая политика может оказать медвежью услугу оберегаемой от конкуренции экономике. Так ограничение ввоза японских автомобилей на американский рынок в ходе так называемой «автомобильной войны» привело к тому, что автомобильная промышленность США оказалась отброшенной примерно на десятилетие от уровня современных технологий, что сопровождалось утратой прежних позиций в конкуренции не только на мировом, но и на внутреннем рынке.

*Демпинг* — это «бросовый» экспорт, т. е. продажа товаров на иностранном рынке по искусственно заниженным, бросовым ценам. Такие действия преследуют цель вытеснить конкурентов из других стран или разорить национальную экономику той страны, в которую товары по этим ценам вывозятся. Чтобы защитить национальную экономику, государство вводит *антидемпинговые пошлины*, с одной стороны, с другой — старается создать условия для развития собственной экономики.

*Преференциальные (льготные) пошлины* устанавливаются на какой-то определенный вид товара, во ввозе которого страна заинтересована (например, новые технологии), или на весь импорт из той или иной страны по договору (в этом случае, как правило, преследуются какие-то политические цели).

\* \* \*

Мировая практика налогообложения выработала и использует множество форм прямых и косвенных налогов. Они различаются по объектам, источникам, формам взимания. Это позволяет учесть все многообразие возможных доходов, платежеспособность, т. е. материальное положение разных групп

населения, психологически смягчить общее бремя налогов, более гибко воздействовать на общественное производство, его структуру, темпы роста.

Какой с точки зрения общества и отдельного индивида должна быть структура налогов, их шкала, кто должен их платить? На первый взгляд, кажется, что платить в бюджет (а именно туда идут налоги) должны те, кто имеет выгоды от правительственных программ и их осуществления. Этот принцип получил название *принципа полученных благ*. Действительно, некоторые налоги так и построены. Например, налоги на благоустройство территорий, содержание автодорог: те, кто их уплачивает, получают от этих программ определенную отдачу. Хорошие дороги, полагают некоторые, выгодны прежде всего владельцам автомобилей. В действительности же они выгодны всем хотя бы потому, что позволяют доставлять в регион много хороших и разных, а главное, нужных товаров. Но если применять принцип полученных благ как основополагающий в налогообложении, то получается, что бедные семьи должны выплачивать налоги, чтобы обеспечить благотворительные программы для малоимущих, а безработные — для выплаты им пособий. А как оценить размер выгоды, получаемой каждым гражданином от существования армии, службы национальной безопасности, развития фундаментальной науки, культуры, образования? А ведь они существуют в основном за счет средств из бюджета, т. е. за счет налогов. Каким же должен быть принцип их взимания на эти нужды? Может быть, «*принцип платежеспособности*», согласно которому больше должны платить те, чьи доходы выше, причем как в абсолютном, так и в относительном выражении?

Действительно, согласно *закону Энгеля*, с ростом доходов возрастает их доля, направляемая на приобретение предметов роскоши, в то время как доля расходов на приобретение предметов первой необходимости падает. Преимущественное налогообложение той части населения, которая имеет высокие доходы, сократит их возможности в приобретении предметов роскоши, а налоги на беднейшую часть населения (особенно кос-

венные) лишат ее возможности купить самые необходимые продукты и вещи. Это значит, что средства, изъятые в виде налогов у бедных, у которых доходы и так невелики, будут большей жертвой, чем те, что изъяты у богатых. Но это вовсе не означает, что богатые с удовольствием, без ропота будут платить в бюджет больше. Вот почему правительствам приходится применять различные по воздействию налоги. Их можно разделить на три группы: прогрессивные, пропорциональные и регрессивные.

*Прогрессивный* — это такой налог, который возрастает по мере роста дохода. Такая ситуация складывается, как правило, в тех случаях, когда имеется несколько шкал налоговых ставок для разных по величине доходов. Тогда речь идет о «предельной» налоговой ставке, увеличивающей размер подоходного налога только в пределах каждой последующей налоговой шкалы. Рассмотрим это на условном примере. Пусть с дохода до 1000 денежных единиц (д. ед.) взимается налог 10 %, с дохода от 1000 до 1500 д. ед. — 15 %, свыше 1500 д. ед. — 20 %. Тогда выплачиваемый налог с суммы до 1000 д. ед. будет до 100 д. ед. (10 % от 1000 д. ед.). Если доход возрастет на 500 д. ед. (с 1000 до 1500), то к нему будет применена более высокая предельная налоговая ставка (15 %), т. е. дополнительный налог составит 75 д. ед. (15 % от 500 д. ед.). Дальнейший прирост налогооблагаемого дохода, предположим, еще на 700 д. ед. увеличит сумму налога до 140 д. ед. (20 % от 700 д. ед.), так как предельная ставка налога в последней шкале равна 20%. Однако это вовсе не означает, что лицо, получившее больший доход, действительно уплатит в бюджет его пятую часть. Посчитаем среднюю налоговую ставку. Она определяется делением суммы уплаченного налога на величину налогооблагаемого дохода (в %). В нашем примере сумма уплаченного налога 315 д. ед. (100 + 75 + 140), сумма налогооблагаемого дохода 2200 д. ед., т. е. средняя налоговая ставка равна 14,32% (315 д. ед. : 2200 д. ед. × 100 %), что, естественно, ниже 20%. Таким образом, реальное налоговое бремя для лиц, получающих высокие доходы, меньше величины предельной налоговой ставки в последней шкале. Это объясняется тем, что с сумм, находящихся в предшествующих шкалах, налог взимается по более низкой ставке. Следовательно, растущие предельные налоговые ставки сдер-



живают рост средних. Такова особенность прогрессивного налога.

*Регрессивный налог* характеризуется взиманием более высокого процента с низких доходов и меньшего процента с высоких доходов. Это такой налог, который возрастает медленнее, чем доход. Его действие можно проследить на том же условном примере, если изменить налоговые ставки для второй и третьей шкалы, сделав их соответственно 8 вместо 15 и 6 вместо 20%. Оплаченный налог составит 182 д. ед. ( $0,10 \times 1000 + 0,08 \times 500 + 0,06 \times 700$ ), т. е. средняя налоговая ставка, равная 8,27 % ( $182 : 220 \times 100$ ), окажется ниже, чем в самой первой шкале.

*Пропорциональный налог* забирает одинаковую часть от любого дохода (единая ставка для доходов любой величины).

Чтобы прогнозировать воздействие налога на доходы людей, необходимо вычислить так называемый «*дискреционный доход*» — ту часть чистого дохода потребителей, которая предназначена для расходов по их усмотрению и которая остается после оплаты всех обязательных расходов на удовлетворение жизненных потребностей. Это значит, что для расчета из реально получаемых семьей доходов нужно вычесть обязательные затраты на питание, одежду, жилье, медицинское обслуживание, транспорт и т. д. То, что останется после вычетов (если останется), и составит дискреционный доход. Он может вырасти или уменьшиться после введения новых (или изменения ставок уже имевшихся) налогов. Это и будет показателем реального воздействия новшеств в налогообложении на население. При таком анализе пропорциональный налог может оказаться регрессивным. Чаще всего регрессивное налогообложение связано с косвенными налогами.

Какой бы совершенной ни казалась введенная система налогообложения ее авторам, налогоплательщики всегда стремятся переложить их на плечи других сограждан, т. е. если удастся, заставить платить налоги других. В тех случаях, когда удастся переложить уплату налогов на *потребителей*, говорят о «сдвиге вперед», если на *производителей* — о «смещении назад». Куда именно произойдет сдвиг налогов — «вперед» или «назад», — зависит от эластичности спроса и предложения на товар или услугу. Продавцам легче переложить уплату налогов на покупателей, когда спрос относительно неэластичен. Если же отно-

нительно неэластично предложение, налоги легче переложить на продавцов. Однако когда размеры налогов разумны, известно их назначение, от их уплаты, как правило, не уклоняются. Но государство, к сожалению, далеко не всегда заботится о популярности своих действий, особенно если экономика неэффективна или преобладает захватническая политика. Тогда налоги могут стать непомерными, даже разрушительными, привести к социальному взрыву. Так, тяжесть налогового пресса стала одной из причин французской революции в XVIII в., попытка ввести подушный налог ускорила в XX столетии падение правительства Маргарет Тэтчер.

\* \* \*

Известны три основных способа увеличения налоговых поступлений в бюджет:

- а) расширение круга налогоплательщиков;
- б) увеличение числа тех объектов, с которых взимаются косвенные налоги;
- в) повышение налоговых ставок и при прямом, и при косвенном налогообложении.

Стремление государства увеличить поступления в бюджет понять можно, однако уровень налоговых ставок не должен превышать размера, при превышении которого их дальнейший рост не просто теряет смысл, но отрицательно сказывается на состоянии экономики.

В зарубежных странах используется такой показатель уровня налогообложения, как «эластичность налоговой системы». Согласно ему, ставки налогов должны быть столь высокими, чтобы предотвратить инфляцию, но в то же время столь низкими, чтобы стимулировать вложения капитала, обеспечивать развитие производства. Математически точно определить величину такой ставки сложно, но есть *три признака*, по которым можно судить, превышена ли *критическая точка налогообложения*:

- а) если при очередном повышении налоговой ставки по-

- ступления в бюджет растут непропорционально медленно или, хуже того, сокращаются;
- б) если снижаются темпы экономического роста, уменьшаются долгосрочные вложения капитала, ухудшается материальное положение населения;
  - в) если растет теневая экономика — скрытое и явное уклонение от уплаты налогов.

Все это свидетельствует об отрицательном воздействии роста налогов на экономику: ослабляются финансовые и экономические стимулы производственной деятельности, тормозится и деформируется производство в целом. Если ставки налогов снижаются, действие экономических стимулов усиливается, растут подлежащие налогообложению доходы, поступающие в государственный бюджет.

Таким образом, существуют *объективные границы* отчислений налогов, которые позволяют, с одной стороны, увеличить доходы государства, с другой — заинтересовать предпринимателей в развитии производства, оживлении экономики.

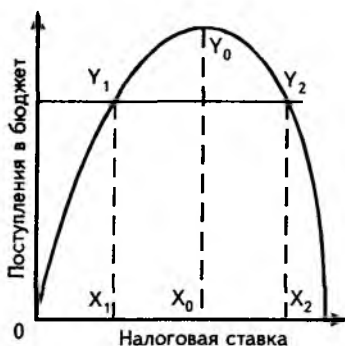
Вопрос о размерах критического налогообложения давно волнует политиков, ученых, практиков. Как заметил французский философ Монтескье, «ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которая у них остается». Известный английский писатель-сатирик Дж. Свифт предупреждал политиков всех времен о том, что при повышении налогов «дважды два вовсе не означает, что окажется обязательно четыре, вполне возможно при этом получить единицу». Свифт предостерегал правительство от повышения таможенных тарифов на шелк и вино и оказался прав: рост налогов подорвал базу налогообложения, поступления в казну уменьшились.

Адам Смит, анализируя принципы налогообложения, отмечал важность равномерности, точности, удобства по форме, экономичности сбора налогов, предостерегал от их чрезмерной тяжести.

Исследуя связь между величиной ставки налогов и поступлением налоговых средств в государственный бюджет, американ-

ский экономист Артур Лаффер показал, что не всегда повышение ставки налога ведет к росту налоговых доходов государства. Если налоговая ставка превышает некую объективную границу, налоговые поступления уменьшаются. А. Лаффер доказал, что один и тот же по величине доход в государственный бюджет может быть обеспечен и при высокой, и при низкой налоговых ставках.

Это положение можно проиллюстрировать графически (рис. 22.1):



- $X$  — уровень налоговой ставки в процентах  
 $Y$  — среднегодовой объем налоговых поступлений в бюджет  
 $X_0$  — оптимальная ставка налога, при которой поступления в бюджет достигают максимума —  $Y_0$

Рис. 22.1. Кривая Лаффера

Действительно, равенство бюджетных поступлений ( $Y_1 = Y_2$ ) достигается при очень разных уровнях налоговых ставок ( $X_2$  значительно больше  $X_1$ ).

Дело в том, что более низкая налоговая ставка увеличивает число объектов налогообложения, привлекает к предпринимательской деятельности большее число людей, чем при высоких налоговых ставках. И наоборот, с ростом налогов доходы в казну, как это ни парадоксально, уменьшаются, так как часть предпринимателей разоряется, часть уходит в теневую экономику, стимулы к труду гаснут.

Исследования А. Лаффера теоретически доказали: чем бога-

че граждане, тем богаче государство. Следуя этому, многие государства стараются сделать предпринимательскую деятельность привлекательной, а налоги — унифицированными, стабильными, легкими и гибкими. Налоговая политика в современных условиях должна обеспечивать равновыгодность производства продуктов на предприятиях независимо от их принадлежности к той или иной форме собственности, стимулировать производство конкурентных видов товаров, ресурсосбережение, технический прогресс.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**

**23.1. Государство — основной субъект регулирования экономики.**

**23.2. Фискальная политика.**

**23.3. Монетарная политика.**

**23.4. Инвестиционная политика.**



Современная экономическая теория сформировалась в три этапа, соответствовавшие переломным периодам в становлении цивилизованной («регулируемой») рыночной экономики.

Каждый из таких периодов характеризует появление новых форм организации рыночной экономики, изменяющих и механизм ее функционирования. Рождение же новых организационно-экономических форм трансформируется для экономической теории в новую проблематику, что способствует созданию новых концепций. Правда, новизна этих концепций носит относительный характер, так как в методологическом арсенале экономической науки всегда сохраняется значительное число невостребованных («преждевременных») идей, детальная разработка которых зависит от потребностей экономической практики. А поскольку экономическое сознание отстает от реальных изменений, то движение экономической мысли неизбежно становится выражением периодически возникающего теоретического кризиса.

## 23.1. ГОСУДАРСТВО — ОСНОВНОЙ СУБЪЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Современная экономическая теория («экономикс») возникла в ходе мирового экономического кризиса 30-х гг. XX в., отразившего качественные изменения в рыночной экономике. Именно Великая депрессия и обнаружила историческую ограниченность ранее господствовавшей классической школы.

Концептуальное содержание классической школы можно свести к трем пунктам:

- требование невмешательства государства в экономику;
- гимн свободной конкуренции;
- ставка на ценовой механизм установления рыночного равновесия.

Таким образом, классическая теория — это теория саморегулирующейся рыночной экономики; отличие поздней классической теории от ранней классической состояло в том, что классика в изнурявшем экономическую теорию споре («стоимость» или «полезность») выбрала полезность.

Надо признать, что 20-е гг. XX в. в США, получившие в экономической литературе название «периода просперити» («процветания»), когда обозначилась реальность «общества всеобщего изобилия», когда даже автомобиль стал товаром массового потребления, казалось бы, прочно подтверждали правоту неоклассической модели рыночной экономики.

Увы, потрясение 30-х гг., охватившее все рыночно развитые страны мира, означало, что та рыночная экономика, модель и принципы которой отстаивала неоклассическая школа и суть которой состояла в традиционном еще с XVIII в. лозунге: «Лес-сэ фэр!» (потому-то она и получила название «неоклассика»), устарела и безвозвратно уходит в прошлое.

Урок великого кризиса, переведенный в плоскость экономической теории, требовал осознания невозможной для «неоклассических» экономистов перемены — рыночная экономика, материальную основу которой образует крупное промышленное производство, утрачивает способность к саморегулированию.

Почему? Потому что крупное индустриальное производство объективно порождает тенденцию к монополизму, а монопо-

лизм — это подрыв, отрицание основ рыночной экономики, ибо монополизм несовместим со свободной конкуренцией и свободным ценообразованием (советская экономика была разрушена именно абсолютной государственной монополией).

Но от монополизма (который исподволь зародился еще в конце XIX в.) уже нельзя было избавиться, поскольку он превратился в имманентную для «индустриальной» рыночной экономики тенденцию. Монополизм можно было только постоянно «обуздывать». Степень такой «обузданности» и характеризует степень цивилизованности современной рыночной экономики.

\* \* \*

Концепция обуздания монополизма (и в этой мере — сохранения рыночной экономики) и представлена в теории Кейнса.

Кейнсианство знаменовало переход к принципиально новому пониманию рыночной экономики — к тому, что рыночная экономика нуждается в регулировании и что это регулирование может осуществить только государство. Поэтому суть кейнсианства сводится к определению: это теория государственно регулируемой рыночной экономики. Но кейнсианское государственное регулирование имело целью сохранение рыночной экономики (конкуренции и свободного ценообразования), т. е. не порывало с классической традицией. Иными словами, это было «наступление» на рыночную экономику, но во имя ее сохранения. Ф. Рузвельт с его «новым курсом» воплощал «кейнсианский» тип защитника рыночной экономики.

В середине 70-х годов прошлого века кризис настиг уже и государственно регулируемую рыночную экономику, а следовательно, и кейнсианскую модель рыночной экономики. Причина этого кризиса — чрезмерное государственное вмешательство в экономику. В этих условиях консерваторы в Англии и сторонники «рейганомики» в США сделали ставку на политику дестатизации (разгосударствления). Теперь потребовалась новая концепция, которая, сохраняя регулируемый характер рыночной экономики, помогла бы государству найти «экономический» механизм своего вмешательства в экономику, а не «ад-



министративный». Именно эту задачу выполнила широко известная сегодня монетаристская концепция, которая, не отрицая необходимости государственного вмешательства в экономику, сводила это вмешательство к «косвенному» — через регулирование денежной сферы.

Таким образом, *стратегической проблемой современной экономической теории является определение оптимального соотношения «государства» и «рынка» в данных исторических обстоятельствах.* Все сменявшие друг друга на протяжении XX в. концепции экономики отличались изменением приоритетов между «государственным» и «рыночным» началами экономики.

Это значит, что при внешней противоречивости неоклассической, кейнсианской и монетаристской теорий каждая из них являлась «парадоксальным» продолжением предыдущей, с учетом, однако, изменявшихся исторических обстоятельств. Более того, три теории обнаруживают свое методологическое родство: все концепции преследовали одну и ту же цель — реализацию социального потенциала рыночной экономики; все концепции исходили из приоритета общерыночных ценностей (индивидуальность, конкуренция, цена); все концепции опирались на одни и те же исходные положения — ограниченность, выбор, рациональность, альтернативность, предельность и равновесие.

Отсюда следует, что кейнсианство есть неоклассика в координатах экономических реалий 30-х гг., а монетаризм — кейнсианство в экономических реалиях 70-х гг. (тем более, что ни одна новая концепция не отбрасывала теоретические достижения предшествующей).

Следовательно, как бы ни менялись аспекты и оценки в рамках неоклассики, кейнсианства и монетаризма, главными элементами предмета современной экономической теории оставались:

- механизм рынка (конкуренция и ценообразование);
- монополизм;
- экономический потенциал государства.

Исследование многообразных модификаций каждого названного элемента и связей между ними — таково концептуальное единство предмета и метода современной экономической тео-

рии. Теоретическая и практическая «сверхзадача» современной экономической теории — механизм социализации рыночной экономики.

\* \* \*

Государство как рыночный субъект характеризуется тремя признаками:

1. *Регулирующий субъект.* Роль государства в механизме рыночной экономики — основная проблема современной экономической теории. Дело в том, что исходный пункт становления рыночной экономики — ее освобождение от удушающих пут государства. И долгое время невмешательство государства в сферу частного бизнеса оставалось условием реальности рыночной экономики как системы свободного предпринимательства. Однако с 30-х гг. XX в. (со времени Великой депрессии) рыночная экономика (из-за монополизма) потребовала активного государственного регулирования как условия ее социальной эффективности. Кейнсианство и стало концепцией государственного регулирования рыночной экономики. Однако кейнсианский инструмент — «фискальная» (налогово-бюджетная) политика — оказался неадекватным природе рыночной экономики, поэтому с 70-х гг. сформировался новый подход — монетаризм, который, не отрицая необходимости государственного регулирования, пытается найти более «тонкий» экономический механизм государственного регулирования (денежно-кредитная политика).

Проблема порождена постоянными изменениями в экономике, требующими соответствующих изменений в масштабах и инструментах государственного регулирования. Словом, кейнсианство — это «вмешательство», «хирургия», а монетаризм — «регулирование», «терапевтическое лечение».

2. *Внерыночное происхождение государственного дохода.* Строго говоря, «рыночным» является такой экономический субъект, который получает постоянный доход, за счет ко-

того осуществляет расходы. Следовательно, государство в той мере включено в рыночную экономику, в какой располагает доходом и производит расходы. Однако вся тонкость в том, что природа государственного дохода уникальна — если исключить ограниченную сферу государственного предпринимательства, то доход государства возникает как результат *неэкономических* действий — как следствие перераспределения части доходов «первичных» рыночных субъектов (домохозяйств и фирм) в пользу государства. Это позволяет квалифицировать государство как «*вторичный*», «*производный*» рыночный субъект, экономическая сила которого всецело зависит от питающего государство частного бизнеса.

Следовательно, доход государства — не третий (наряду с доходами домохозяйств и фирм) самостоятельный элемент, не особое слагаемое общественного дохода, а принудительно обособляемая (в результате налогообложения) часть первичных рыночных доходов, созданных без, а часто — и вопреки интересам государства. Вот почему никто, пожалуй, так не заинтересован в росте доходов фирм и домохозяйств, как государство, ибо их доходы — единственный источник налогового дохода государства.

3. *Императивный статус государства.* Государство — единственный субъект в рыночной экономике, требования которого обязательны для всех негосударственных субъектов. Однако эта обязанность жизненно необходима системе свободного предпринимательства, ибо создает «единые правила» (хотя возможны «льготы» в пользу государства) поведения для всех рыночных субъектов.

Императивность придает государственному доходу «обязательный» характер.

*Основной механизм экономического вмешательства государства* — налоги, закупки и платежи:

- а) *налоги* — объективная необходимость, но их пределы — проблема, поскольку они непосредственно сказываются на эффективности частного бизнеса;

- б) *трансфертные платежи* — перераспределение части налоговых доходов государства (налоги платят все домохозяйства и фирмы) в пользу определенных социальных групп; следовательно, трансфертные платежи не увеличивают национальный продукт, но изменяют структуру личного потребления, а тем самым и структуру производства;
- в) *правительственные закупки* также изменяют структуру производства в пользу прироста общественно значимых благ, но при этом увеличивают национальный продукт.

\* \* \*

Государство всегда выступало особым экономическим субъектом, так или иначе участвуя в экономической жизни общества. Оценка меры и последствий такого участия была и остается остродискуссионным вопросом экономической науки.

В начале XX в. экономическая роль государства стала настолько значимой, что первая половина нашего столетия вошла в историю как эпоха государственно-монополистического капитализма (ГМК). Практика ГМК подтолкнула к идее государственного социализма — попытке использовать экономическую мощь государства для ускоренного социалистического преобразования общества. Однако это привело только к возникновению административно-командной экономики.

Современная экономика, преодолев крайности альтернативного социального состояния (или капитализм, или социализм), является социально-рыночной (смешанной). Что это значит?

Неконтролируемые рыночные процессы разрушительны для общества и природы. Поэтому рыночная экономика, более чем любая иная, нуждается в регулировании. Роль регулирующего центра может выполнить только государство (правительство) — институт, представляющий все общество и обладающий правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Задача состоит в том, чтобы найти оптимальную меру и наиболее эффективные формы государственного регулирования экономики, которые, не разрушая ее рыночную природу,

ду, в то же время обеспечили бы рыночной экономике максимальную социальную эффективность. Понятно, что бесконечное изменение конкретных обстоятельств превращает эту задачу в «вечную» проблему.

Неизбежность государственного регулирования рыночной экономики постоянно рождает соблазн директивного решения многих экономических проблем. Однако чаще всего результат такого «административного» решения оборачивается лишь видимостью преодоления кризисных экономических ситуаций, хотя в некоторых сферах приоритет государственного воздействия необходим и эффективен.

Общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики базируется на следующих принципах:

1. При прочих равных условиях предпочтение следует отдавать рыночным формам организации экономики. На практике это означает, что государство должно финансировать только те социально значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес (из-за малой прибыльности).
2. Государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса. Игнорирование этого принципа способно привести к искусственному доминированию государственных предприятий над частными.
3. Государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности.
4. Государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более «рыночную» форму оно облачено.
5. Особую значимость государственное регулирование приобретает в период общехозяйственных кризисов, а также в сфере межгосударственных экономических отношений (импортно-экспортные операции, международная специализация производства, валютные отношения).

Таким образом, современная рыночная экономика является государственно регулируемой. Более того, именно государство превратилось сегодня в гаранта стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики.

\* \* \*

Государственное регулирование рыночной экономики преследует *три цели*:

- минимизацию неизбежных негативных последствий рыночных процессов;
- создание правовых, финансовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики;
- обеспечение социальной защиты тех групп рыночного общества, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Для достижения названных целей современное государство располагает мощными средствами регулирующего воздействия на рыночную экономику.

*Правовое регулирование* экономики состоит в разработке законов, обеспечивающих нормы функционирования рыночных структур (биржи, банки, акционерные общества), предпринимательства и коммерции, защиту прав покупателей и интересов общества, равноправие рыночных субъектов, посредничество между предпринимателями и наемными работниками, борьбу с теневой экономикой и т. д. В системе таких регулирующих норм исключительное значение имеют «антимонопольное законодательство» и «дефляционная политика».

*Антимонопольное законодательство* впервые осуществлено в США в виде знаменитых «антитрестовских законов», которые позже были восприняты всеми развитыми странами мира. Для отечественной экономики с ее невиданным уровнем монополизации производства и обращения антимонопольное регулирование становится главным условием перехода к цивилизованным рыночным отношениям.

Антимонопольная политика включает административные и экономические меры, препятствующие монополизации производства и торговли отдельными субъектами:

- жесткий контроль над ценами предприятий-монополистов;
- дезинтеграцию сверхкрупных управленческих, производственных и коммерческих структур;
- поддержку конкуренции (в том числе и посредством контро-

лируемого допуска на отечественный рынок иностранных производителей);

- поощрение диверсификации;
- антимонопольную экспертизу принимаемых законов.

Монополизм относится к числу имманентных тенденций рыночной экономики. К тому же формы монопольного статуса способны изменяться, приспосабливаясь к специфике конкретных сфер. Поэтому антимонополизм образует постоянное направление государственного регулирования рыночной экономики.

Столь же актуальна и *дефляционная политика* (стабилизация уровня цен) государства, поскольку современной рыночной экономике присущи деформирующие ее инфляционные процессы.

В строго экономическом смысле инфляция есть рост цен как результат опережения объема платежеспособного спроса по сравнению со стоимостным объемом предложения. Поэтому дефляционная политика ограничена выбором:

- или стабилизация совокупного платежеспособного спроса, что требует жесткого ограничения прироста денежных доходов населения;
- или переход к «равновесным» (свободным) рыночным ценам, что в условиях инфляции всегда означает рост цен;
- или увеличение предложения, что требует стимулирования предпринимательской активности.

Драма антиинфляционной политики в том, что первые два средства, сулящие наибольший эффект, социально крайне болезненны, а третье малоэффективно в ситуации «бегства от денег», подталкивающей предпринимателей к росту цен, а не производства.

## 23.2. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Макроэкономическая теория — это особый взгляд на регулирование экономики, при котором она предстает не системой народного хозяйства или совокупностью отраслей, а **огромным, гигантским рынком** (*макрорынком*)!

Только при таком — рыночном! — подходе к экономической системе ее регулирование **теоретически** (ибо реальная экономика не ведает деления на «монетарность» или «фискальность») может быть сведено к попытке изменения величин сово-

купного спроса (на практике — национального дохода) и совокупного предложения (на практике — валового национального продукта).

Для этого правительство — единственный субъект макроэкономического регулирования — располагает всего двумя инструментами: *фискальной* и *монетарной* политикой. Главным из них была и остается фискальная политика — как самая доступная, контролируемая и предсказуемая по последствиям мера целенаправленного воздействия на экономику.

**Фискальная политика есть совокупность административно-экономических методов регулирования макроэкономического рынка.** Административный, обязательный и принудительный характер регулирующих мер — вот в чем состоит принципиальное отличие фискальной политики от монетарной (ориентированной на косвенное воздействие).

**Основные административно-экономические методы фискальной политики:**

- целенаправленные изменения источников и величины налоговых поступлений в бюджет государства;
- маневрирование размерами социальных трансфертов (безвозмездных выплат из бюджета государства различным категориям населения: пенсии — пенсионерам, пособия — безработным и инвалидам, стипендии — учащимся);
- изменения в объеме и структуре государственных закупок (в форме субсидий, дотаций, субвенций).

Помимо основных государство может использовать и вспомогательные методы, например, льготное кредитование, предоставление государственных гарантий, реструктуризацию предоставленных им займов и т.п.

\* \* \*

Если внимательно присмотреться к основным методам фискальной политики, то становится понятным, что государство использует для регулирования макроэкономики фактически только *два* доступных ему способа: изменение в величине государственных доходов (маневрируя размером налоговых ста-



вок и льгот) и изменение в величине государственных расходов (маневрируя размерами социальных трансфертов и государственных закупок).

Вот, собственно, два «весла», поочередно «загребая» которыми, государство пытается выпрямить курс экономики, противостоя циклическим волнам. И нетрудно догадаться о сути его действий.

Если макроэкономическое равновесие нарушается ускоренным ростом совокупного спроса (обгоняющим возможности совокупного предложения), то такой рост следует притормозить. Для этого необходимо увеличить государственные доходы (за счет роста налогов) и уменьшить государственные расходы (за счет сокращения социальных трансфертов). Подобные изменения прямо уменьшают совокупный спрос. И хотя правительству, всегда желающему хорошо выглядеть в глазах избирателей, такое уменьшение крайне неприятно, оно вынуждено идти на это, ибо в противном случае рыночная экономика займется «самолечением», т.е. прибегнет к саморегулированию посредством инфляции, а это ввергнет в хаос уже не только «макрорынок», но и всю макроэкономику, ибо ударит не только по населению (которое правительство рассматривает преимущественно как электорат), но и по производителям.

Одновременно необходимо «подстегнуть» и другую, отстающую в данной ситуации, сторону макрорынка — совокупное предложение. Для этого необходимо увеличить объем государственных закупок, что обеспечит прирост совокупного предложения.

\* \* \*

Фискальной политике присущи три фундаментальные проблемы, во многом ослабляющие ее эффективность.

*Фискальная политика — это временной процесс, включающий три обязательных этапа: а) осознание изменения макроэкономической ситуации и разработка новой фискальной политики; б) ее осуществление; в) оценка последствий и эффективности проведения новой фискальной политики.*

Временная протяженность фискального процесса порождает

«*эффект лага*» — временной «разрыв» между исходным и конечным пунктами этого процесса (рис. 23.1).

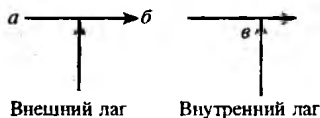


Рис. 23.1. Временная протяженность фискального процесса

В экономической теории временной промежуток между первым и вторым этапом называется *внешним лагом* (ибо это «внешняя» для фискальной политики ситуация), а между вторым и третьим — *внутренний лаг* (ибо это изменение в рамках самой фискальной политики).

Продолжительность внешнего лага зависит от множества факторов, в том числе и состояния экономической теории, тогда как внутреннего — от степени операциональности фискальной политики. Отсюда общее правило: чем продолжительнее внешний лаг, тем короче должен быть внутренний.

Что касается второго этапа — реального изменения фискальной политики, — то он зависит от соотношения «внеэкономических» факторов (социального и политического), способствующих или препятствующих такому изменению.

Наконец, очень важно располагать системой адекватных и сопоставимых показателей, позволяющих объективно фиксировать происходящие изменения.

Таким образом, временной параметр фискальной политики (длительность ее осуществления) способен ее существенно ослабить или деформировать.

\* \* \*

Второй методологической проблемой следует считать дискуссионность концептуальной трактовки бюджета как доходно-расходной основы фискальной политики. Откуда же взялась эта проблема и в чем ее суть?

Дело в том, что единственный административно-экономический источник фискальной политики — бюджет: *расходуемые доходы государства* (ибо не расходуемые государством доходы есть экономическая бессмыслица). В понимании же бюджета уже много лет противостоят два взаимоисключающих подхода.

И для того чтобы вести фискальную политику, необходимо с самого сначала определиться, как же толковать бюджет.

Так называемый *традиционный* подход исходит из *обязательности* сбалансированности бюджета (рис. 23.2). При таком подходе всякое превышение государственных расходов над государственными доходами (в пределах годового бюджета) должно толковаться как финансовое банкротство государства, а значит, осуждаться и не допускаться.



Рис. 23.2. Традиционный подход

Современный подход отвергает эту «механическую», заранее принимаемую «внеситуационную» оценку соотношения доходов и расходов государства. Он ориентирует на другую установку — соотношение государственных расходов и доходов следует каждый раз оценивать с позиций складывающейся макроэкономической ситуации, и тогда возможна положительная оценка и необходимость даже сознательно вызываемого бюджетного дефицита (рис. 23.3).



Рис. 23.3. Современный подход

Обозначенное различие в трактовке параметров бюджета вызревало длительное время и нелегко далось экономистам-

теоретикам. В связи с этим возникли даже специальные понятия — первый подход присущ государственным финансам старого образца, а второй — современным государственным финансам.

Впрочем, экономическая теория, избегающая альтернативности, нашла своеобразный компромисс между «традиционным» и «современным» подходами. Действительно, стоит нам расширить временные рамки бюджета до временных границ циклического периода, как баланс обеспечен, но — *в течение ряда лет*, в пределах которых дефицит фазы спада будет компенсирован профицитом фазы подъема.

Действительно, если исходить из теоретической схемы цикла, то «циклический бюджет» преодолевает узкие рамки «календарного (погодного) бюджета». При схематическом сопоставлении этих двух подходов видно, насколько «циклическая» трактовка бюджета богаче «календарной» (см. рис. 23.3), отражая реальный «циклический» характер движения экономики, а не ее «календарную прямозависимость».

«Циклическая» трактовка границ бюджетного процесса была бы приемлема как компромисс между «годовым» и «сверхгодовым» бюджетом, если бы хоть кто-нибудь из экономистов наверняка знал будущее экономики. Увы, никому не дано знать, как поведет себя цикл, — спад может войти в длительную депрессию, а начавшийся подъем оборваться новым спадом и т. д.

Решение следует искать, видимо, не только «во времени» (расширяя временные рамки бюджета, т. е. сопоставляя не годовые величины государственных расходов и государственных доходов, а *многолетние*, разграничивая «промежуточный» и «итоговый» бюджеты). Оно должно затронуть и расширение экономического «пространства оценки бюджетных параметров». Иными словами, необходимо различать «общественные» (макроэкономические) и «государственные» (институциональные) бюджеты.

Очевидно, что их совпадение возможно было только при тотальном этатизме (т. е. огосударствлении, например при «государственном социализме», где все предприятия были только *государственными*, а все работники — только *госслужащими* и где поэтому бюджет государства совпадал с бюджетом общества).

\* \* \*

Необходимо осознать проблему бюджетного дефицита: каким образом она вообще может возникнуть? Для этого надо поставить принципиальный вопрос — может ли рыночный субъект расходовать больше, чем позволяют его доходы?

Нам известны только три рыночных субъекта — «домохозяйство» (население), «фирма» (производители), «правительство» (аппарат государственных чиновников, представляющих общество и его экономические интересы).

Домохозяйства и фирмы должны свои расходы укладывать в свои доходы; они предоставлены сами себе и хорошо это знают, и потому соизмеряют расходы с доходами. Они могут, конечно, израсходовать больше, но это будут *одолженные* деньги, подлежащие обязательному возвращению в оговоренные сроки, да еще с процентами. С другой стороны, расходование одолженных денег — это расходование реальных денег, которые займы только перераспределяют между теми, кто будет их тратить.

И только государство находится в иной ситуации — его расходы могут превышать его доходы!

Дело в том, что государство — необычный, удивительный рыночный субъект. Все рыночные субъекты, кроме государства, производят товары. Государство же — единственный рыночный субъект, который *монопольно обладает правом производить и реально производит уникальный товар* — деньги. Кроме государства, никто не вправе это делать. Вот государство и производит деньги, в том числе и для «сверхдоходных» расходов. Разберемся подробнее.

Еще в древнем мире многие государства освоили свое самое любимое занятие — делать то, что только ему и позволено: деньги. И ничто уже не могло их остановить.

*А. Эпоха золотого обращения.* Казалось бы, что золотые деньги (куда до них бумажным!) должны были объективно утихомирить «денежносозидательную» активность государства, — ничуть: путем махинаций с пробой золотых монет государство

всегда имело дополнительные деньги. Народ так и называл некоторых венценосцев: например — Филипп IV Фальшивомонетчик. Это своего рода «технологически» создаваемый, внешне невидимый дефицит, который обнаруживался со временем, порождая настоящие кризисы.

*В. Эпоха золотого стандарта.* Здесь превышение государственных расходов над доходами финансировалось за счет *фидуциарной эмиссии* (ничем не обеспеченных банкнот), размер которой был предметом ожесточенных споров.

*С. Эпоха символических денег.* Теперь, когда все свелось к печатному станку, удержу денежному аппетиту государства вообще не стало. Вот почему все цивилизованные страны приняли законы о Центральном банке, *запрещающие* ему фидуциарную эмиссию (у нас такой закон принят только в 1992 г.).

Как же одолеть самоуправство государства? Очень просто: оно должно перейти в статус *обыкновенного рыночного субъекта*, т. е. *продавать* свой товар, преодолев «натуральный» характер своего «денежного производства», которое выражается в том, что само государство произвело деньги, само же их и израсходовало. В рыночной экономике деньги также должны доставаться государству *рыночно*, путем купли-продажи своих обязательств, а не с помощью манипуляций с печатным станком!

В требовании преодолеть эту «наивную», очень выгодную чиновникам («деньгопроизводителям»), но разоряющую общество «натуральность» и состоит *монетаризм: заставить государство торговать своим товаром*. Ведь все монетарные инструменты государства — маневрирование учетной ставкой, операции на открытом рынке, банковские резервы — фактически и есть торговля деньгами.

Итак, может ли сегодня государство расходовать больше, чем получило доходов? Экономическая теория отвечает на это жестко — *только в размере одолженного ему*. А ведь это — *революция: экономический статус государства в сфере соотношения доходов и расходов хотя бы теоретически сближается с экономическим статусом домохозяйств и фирм в этой сфере!*

Но все это — только в идеале, в теории. На практике же гораздо больше мучает вопрос об *источнике погашения постоянно возникающего государственного долга*. Таких источников может быть только *три*:

- 1) использование части налоговых поступлений для оплаты государственного долга;
- 2) использование на эти цели доходов от государственного предпринимательства;
- 3) «реструктуризация» государственного долга (попытка «перезанять» деньги).

И тем не менее государство никогда не забывает о еще одном, невидимом, но самом, по его мнению, эффективном и простом способе — о возможности дополнительной (фидуциарной) эмиссии.

\* \* \*

Таким образом, следует различать «монетарный» и «эмиссионный» бюджетный дефицит: если первый есть рыночно допустимое явление, то второй — нерыночный, антирыночный, ибо провоцирует инфляцию появлением искусственных денег, обесценивающих реальные доходы — прибыль и заработную плату — и тем придающих им также искусственный характер.

Словом, каждый раз, когда приходится идти на бюджетный дефицит (а идти приходится постоянно), правительство терзается — *одолжить* или *напечатать*?

Поистине «гамлетовский вопрос» современной экономики!

Искушение не одалживать столь велико, что многое так и остается тайной.

Принципиальная особенность «монетарного» дефицита бюджета в том, что одалживает «правительство», а выплачивает долг — все общество. Иначе говоря, механизм государственного долга довольно оригинален: одалживает один, а возвращает другой. Здесь есть только одно «лекарство» — демократическая прозрачность решений по государственному долгу.

«Эмиссионный» дефицит вроде бы легче — здесь нет прямого долга, но косвенно он разрушительнее, чем монетарный.

Правда, следует учитывать еще одно обстоятельство: появление государственного долга нельзя однозначно привязывать только к бюджетному дефициту, т. е. сводить его только к пре-

вышению государственных расходов над государственными доходами. Государственный долг возникает, например, и по причине появления «квазиденег» — устойчивых, ликвидных, ориентирующих участников рыночных сделок ценных бумаг (по надежности, срочности и доходности).

\* \* \*

Есть еще один общеметодологический вопрос: фискальная политика — это только результат целенаправленных действий правительства или она существует как объективный феномен рыночной экономики? Другими словами — может ли правительство устранить вообще от проведения какой-либо фискальной политики, или тем не менее фискальная политика будет — как реальность — существовать?

Утвердительный ответ соответствует *классической* теории, согласно которой великое преимущество рыночной экономики перед любой другой в ее саморегулировании, самонастройке. Но тогда должны существовать и некие *фискальные институты*, которые сами собой («автоматически») формируют необходимую для данной ситуации макроэкономическую направленность фискальной политики. И такие институты действительно существуют. Они получили в литературе наименование «*автоматических стимуляторов фискальной политики*». Их два: *прогрессивный подоходный налог* и *социальные трансферты* (пособия).

В самом деле, достаточно ввести эти два института, и можно (в соответствии с классикой) ничего не делать — бюджет с их помощью будет автоматически изменяться в сторону роста государственных доходов (при подъеме производства) или в сторону роста государственных расходов (при спаде производства). И это понятно: при подъеме производства доходы многих категорий населения растут, что при неизменяющейся налоговой ставке приносит больше налоговых поступлений (и наоборот).

Своеобразным противовесом прогрессивному налогообложению выступают социальные трансферты, которые сокращаются в период подъема и растут — в период спада. Таким обра-



зом, социальные трансферты действуют в противоположном прогрессивному налогообложению направлении — они уменьшают совокупный спрос при подъеме и увеличивают при спаде.

Увы, идеализм в классической фискальной политике (т.е. упование на автоматические стабилизаторы) закончился на практике с громом Великой депрессии, возвестившим в теории появление кейнсианской концепции, показавшей, что экономика всякий раз находится то в «полнонеравновесном», то в «равновесно-неполном» состоянии, и ее каждый раз надо вытаскивать, в том числе фискальными мерами. Политика невмешательства скончалась.

\* \* \*

Сегодня различают: автоматическую, дискреционную, сдерживающую и экспансионистскую фискальную политику.

*Автоматическая фискальная политика* — означает полное доверие правительства и общества автоматическим фискальным стабилизаторам. Это требует только одного — неизменности прогрессивной ставки налогообложения и программы социальных трансфертов. «Автоматической» такая фискальная политика называется потому, что то, что следовало бы делать правительству, за него делают «автоматические стабилизаторы». Конечно, это не имеющая никакого отношения к реальности теоретическая конструкция экономистов, но красивая и многое объясняющая.

*Дискреционная фискальная политика* — политика, регулирующая экономику по обстоятельствам, т.е. альтернативная автоматической (сознательные изменения в налогах, трансфертах и государственных закупках, — вслед за обстоятельствами). Дискреционная фискальная политика настолько зависит от лага, а ситуация всегда настолько сложна, что порой ущерба от дискреционной фискальной политики может быть больше, чем от автоматической.

Дискреционная фискальная политика имеет две альтернативные разновидности: экспансионистскую и сдерживающую.

*Экспансионистская фискальная политика* заключается в

попытке вывести экономику из спада путем придания ей искусственно взбадривающего импульса за счет увеличения государственных закупок и снижения чистого налога. Однако искусственный рост совокупного спроса сначала ведет к росту цен на конечную продукцию, а затем — заработной платы и цены на другие факторы производства. Обычно все заканчивается инфляцией при том же объеме производства.

*Сдерживающая фискальная политика* заключается, напротив, в попытке уменьшить совокупный спрос и тем предотвратить опасность инфляции (за счет сокращения государственных закупок и роста чистого налога).

\* \* \*

Экономическая политика непосвященным представляется делом простым. Материал лекции показал, что это не так. В осознании сложности реальной фискальной политики (уменьшить совокупный спрос и тем предотвратить опасность инфляции) и состоит задача этой лекции.

### 23.3. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

В экономической науке есть концепция, интерес к которой является своеобразным показателем реальной «рыночности» экономики данной страны. Эта концепция называется *монетаризм*. Почему же о монетаризме часто говорят и спорят?

Вытеснение с исторической сцены золотомонетной денежной системы бумажно-денежной («символической») знаменовало настоящую «монетарную революцию», в результате которой современная экономика стала тотально монетарной. Неудивительно: в отличие от «природной» поставки золотоденежного материала в системе символических денег денежный материал становится «рукотворным». Отныне нельзя понять ни одного экономического процесса, не преобразовав его в «монетарное состояние».

Особо следует сказать о «русском монетаризме». Разумеется, по мере успехов российских рыночных реформ с этих двух

слов будут сняты кавычки; но в самом начале реформ о монетаризме можно было говорить, только полагаясь на невежество окружающих: ведь даже сегодня — спустя более десяти лет! — в стране все еще крайне слабы реальные инструменты для проведения монетарной экономической политики. До тех пор, пока не развита транзакционная инфраструктура рынка, минимизирующая издержки на преобразование денежных сбережений во все виды неденежных сбережений (прежде всего ценные бумаги), и наоборот; пока крайне узок сам диапазон неденежных сбережений, о каком монетаризме может идти речь?

\* \* \*

Экономическая политика обычно опирается на определенную экономическую концепцию, стремясь осуществить вытекающие из данной концепции практические выводы. Не составляет исключения и монетарная экономическая политика, которая ориентируется на монетаризм — «денежный» портрет смешанной экономики.

Однако при всех особенностях той или иной экономической политики преследуется одна и та же цель — оптимизацию состояния экономики. И очень интересно, когда начинаешь понимать «хитрость», с помощью которой этого добиваются.

Хотя экономика необъятна, набор инструментов для ее «ремонта» у политиков ограничен. Поэтому экономическую политику можно уподобить «миксеру» — она должна отыскать как можно более простое и дешевое средство, целенаправленное маневрирование которым способно создать многократно умноженный макроэкономический эффект (эффект «мультипликации»).

В концепции Дж. Кейнса, например, инструменты фискальной политики используются для того, чтобы, *маневрируя размерами налогов и трансфертов*, усилить макроэкономические потоки ресурсов и товаров.

В теории монетаризма этого добиваются, применяя иной инструмент, — *маневрируя денежной массой* (правда, надо помнить, что в рамках монетаризма «деньги» сведены к форме богатства, а не к средству обмена). Если это так, то возможность проведения в России монетарной политики была бы объек-

тивным свидетельством необратимости в ней рыночной трансформации; увы, от этого свидетельства нас отделяют еще годы упорных рыночных реформ.

\* \* \*

Эффективной экономикой считается та, в которой минимальными совокупными затратами ресурсов максимизируют совокупный результат (*валовой национальный продукт* — ВВП). При этом величина прироста реального ВВП прямо зависит от величины прироста объема инвестиций.

Иными словами, чем больше инвестиций, тем больше будет — при прочих равных условиях — и размер ВВП. Отсюда очевидна постановка *основной проблемы экономической теории и практики* — как сделать так, чтобы поток инвестиций постоянно прирастал?

*Классическая политэкономия* отвечала на этот вопрос довольно прямолинейно, а именно: поскольку инвестиции есть лишь перемещение накоплений (от сберегателей к инвесторам), то необходимо, по ее мнению, создавать условия, при которых сберегателям было бы *выгодно* одалживать свои накопления инвесторам, а инвесторам было бы *выгодно* брать накопления сберегателей в долг под реальные инвестиции (в расчете на возврат долга из части будущей прибыли). При этом очевидно, что чем выше процент, тем счастливее сберегатели-кредиторы (но несчастнее инвесторы-должники), и наоборот — чем ниже процент, тем счастливее инвесторы, но соответственно несчастнее кредиторы.

В этой ситуации «волшебным ключом» к обоюдному счастью сберегателей (кредиторов) и инвесторов (должников) становится *уровень процента*. Короче говоря, перед нами «политико-экономическая» ситуация несовпадения интересов разных групп участников общественного производства, поскольку прирост прибыли у одних возникает за счет ее убыли у других. Возможно ли примирение сберегателей и инвесторов во имя

процветания экономики (а это процветание — не забудем — состоит в постоянном приросте величины реального ВВП)?

Да, отвечали классики, возможно, и название этому счастью — *равновесный процент* (название классического рынка в сберегательно-инвестиционной сфере). Знакомому с принципиальной моделью классического рынка легко представить методику абстрактного нахождения равновесного процента: если по оси абсцисс обозначить возможные величины сбережений и инвестиций, а по оси ординат — возможную динамику уровня процента, то незамысловатая логика поведения сберегателей и инвесторов будет изображена на графике двумя соответствующими кривыми — сбережений (с положительным наклоном) и инвестиций (с отрицательным наклоном).

Восходящий наклон кривой сбережений показывает, что, чем выше проценты, тем больше сберегателей, желающих одолжить деньги инвестору. И наоборот: нисходящий вид кривой инвестиций показывает, что инвесторов воодушевляет падение процента. Точка равновесия показывает уровень «компромиссного» процента, ниже которого сберегателю глупо одалживать свои сбережения инвестору, а выше которого — не менее глупо становиться инвестором-должником.

\* \* \*

Описанная выше классическая концепция подкупает своей упрощенностью, так как сводит все дело только к тому, чтобы помочь сберегателям передать свои сбережения инвесторам.

*Монетаризм* сложнее классической трактовки инвестирования, ибо он построен на более сложном основании. Сведение сбережения классической теорией эффективности к простому инвестированию требовало только одного — создания условий, способствующих ускоренному перемещению источников экономического роста от одной группы рыночных субъектов (сберегателей) к другой (инвесторам). Монетаризм же имеет принципиально иное основание — он изначально исходит из объективно существующей в условиях рыночной экономики конку-

ренции двух форм сбережений — *денежной* (налично-купюрной) и *неденежной* (ликвидно-активной). Меняющаяся эффективность каждой формы *вынуждает* сберегателей постоянно метаться между «одалживанием» или «неодалживанием» своих сбережений инвесторам.

Иными словами, монетаризм реализует принцип косвенного регулирования экономического роста через противопоставление одного рыночного института другому: *он регулирует динамику совокупных инвестиций посредством изменения объема денежной массы!*

Это значит, что *объем инвестиций и объем денежных сбережений находятся в обратной зависимости*. Хотите увеличить инвестиции? Уменьшайте объем денежных сбережений! Хотите уменьшить инвестиции при «перегреве» экономики? Увеличивайте объем денежной массы!

Косвенное регулирование объема инвестирования предъявляет особые, повышенные требования к экономике страны в целом — и к ее рыночной инфраструктуре, и к деятельности центрального банка, и к государственному аппарату. Возможно, в такой повышенной требовательности и состоит разгадка сдержанного отношения к монетаризму отечественного чиновничества?

Итак, в своем исходном пункте монетаризм может быть объяснен тремя тезисами:

1. Сбережением является не только инвестирование, но и сохранение части денежного дохода в налично-денежной форме: это сбережение, равноправное с инвестированием и конкурирующее с ним.
2. Отсюда следует, что цель сберегателя вовсе не сводится только к обязательной передаче инвестору непотребленной (не использованной на нужды потребления) части денежного дохода, как это предполагали «классики». В реальности ситуация иная: сберегатель выбирает, что выгоднее — передать деньги инвестору на цели накопления или самому выступить в роли «накопителя», т. е. устроить «самонакопление».
3. В результате успех инвестирования переносится из сферы отно-

шений между сберегателями и инвесторами в сфере поведения самого сберегателя, выбирающего между двумя формами сбережения — прямого денежного сбережения и непрямого, косвенного, неденежного сбережения.

Практический смысл данного рассуждения монетаристов состоит в следующем выводе: необходимо, чтобы сбережения в налично-денежной форме не были выгоднее сбережений в инвестированной форме (в виде ценных бумаг).

Эти рассуждения позволяют добавить звено, *общее* и для классиков, и для кейнсианцев, и для монетаристов.

*Уровень процента — вот от чего зависит объем инвестиций (и далее — величина ВВП): в этом сходятся все экономисты! Однако объединяющий экономистов пункт их же и разъединяет, когда речь идет о выборе наиболее эффективно инструмента регулирования самого уровня процента: классики усматривали такой инструмент в механизме рыночного самодвижения, кейнсианцы — в фискальном мультипликаторе, монетаристы находят его в маневрировании денежной массой.*

Таким образом, в *классической* концепции уровень процента трактовался как спонтанный результат рынка, выросал из стихийной игры спроса и предложения на особом рынке сбережений-инвестиций и не нуждался в направляющей руке государства.

*Кейнсианцы* — как приверженцы социально регулируемого рынка — не испугались своей (противоречащей классическим догмам) активной позиции: *они желали регулировать уровень процента*, и это регулирование приобретало у них прямой, непосредственный характер.

Действительно, кейнсианский взгляд на проблему роста ВВП представлен следующими, внешне непротиворечивыми тезисами:

1. Уровень «инвестиционного» процента находится в обратной зависимости от объема сбережений, и это понятно — чем больше сбережений на рынке капиталов, тем они дешевле по своей «процентной» цене.

2. Как же сделать, чтобы сбережений было больше? У государства для этого есть только один мощный рычаг — уменьшение налогового бремени: освобожденная от налогового изъятия часть дохода (при прочих равных условиях) переходит в статус сбережений, и далее — в долгожданные на производстве инвестиции.
3. Теперь все внимание оправданно переносится на налоги (более широко — на бюджет), появляются идеи «циклического» бюджета, «эффективного спроса» и «бюджетного мультипликатора».

Таким образом, заботясь об инвестициях и желанном для них низком уровне процента, кейнсианцы надеются достичь этого исподволь — через регулирование бюджета (прежде всего, его налоговой части).

Несомненно, здесь виден отказ от простодушного упования классиков на саморегулирование рынка. Тем не менее сразу обнаруживается «ахиллесова пята» кейнсианской концепции в целом: *рыночный феномен* — уровень процента как равновесную цену, стихийно складывающийся на рынке капиталов — пытаются регулировать *нерыночным способом*, размахивая «фискальной дубинкой».

Изложенное позволяет представить уровень процента своеобразным пунктом «концептуальной развилки»:

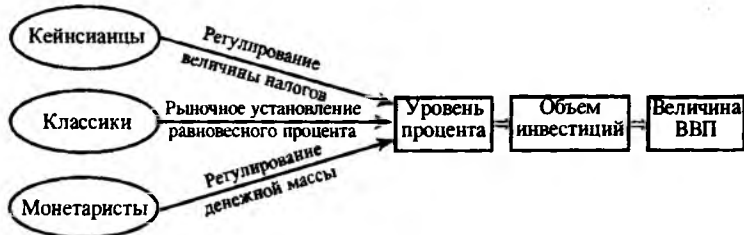


Рис. 23.4. Инструменты регулирования процентной ставки

Итак, три самые известные в истории экономической мысли концепции по-разному отвечают на основной вопрос экономики: как обеспечить рост реального ВВП за счет инвестируемых сбережений?

В отличие от классиков, кейнсианцы и монетаристы ищут



инструменты активного воздействия на поведение сберегателей и инвесторов в смежных, сопредельных с рынком капиталов сферах: в бюджетной — кейнсианцы, в денежной — монетаристы.

Согласно монетаристскому подходу, «процент» несамостоятелен — тот или иной его уровень объективно задан ценностью денег (и тем поставлен в *зависимость от ценности денег*, причем в зависимость — сразу скажем — *обратную*, как это и подсказывает здравый смысл). Действительно, чем выше в глазах сберегателя ценность денег, тем рискованнее и «ниже» процент, и наоборот: чем ниже ценность денег, тем привлекательнее процент как форма доходоприносящего сбережения по сравнению со сбережением слабеющих денежных знаков.

Рассуждения на эту тему обнаруживают удачно построенную логику монетаризма. Во всяком случае трудно отрицать, что финансовое накопление возможно только двумя способами — или в форме *денежного сбережения* (т.е. в форме сбережения *самых денежных знаков*; на это крайне важно обратить внимание, а именно на то, что в концепции монетаризма ключевое для него понятие «деньги» обозначает только *сберегаемую часть денег*, а вовсе не все деньги, не всю денежную массу, которая находится в обращении), или в форме *неденежного сбережения* (которое в экономической литературе и получило название «*процента*» — синонима связанных высоколиквидных доходоприносящих активов).

Не менее важно и то обстоятельство, что названные две формы сбережений — денежные и неденежные — не мирно сосуществующие, не дополняющие друг друга, а взаимоисключающие (*альтернативные*) формы. Это взаимоисключение происходит по двум аспектам:

1. Альтернативность первого аспекта очевидна: одно дело — иметь в кармане абсолютно ликвидный актив в виде денежных знаков, которые — наряду с функцией оплаты товаров и услуг — «по совместительству» выполняют также функцию сбережения (всецело завися в этом от вектора динамики цен, т.е. от того, какие процессы происходят в экономике — инфляция или дефляция), но другое — иметь в кармане «высоколиквидные активы» (в виде акций и облигаций), способные выполнять только

одну узкоспециальную функцию — «инвестированного сбережения».

2. Еще более значима вторая альтернатива. Дело в том, что денежные сбережения представляют собой особую часть денежного массива — деньги, которые в период их сбережения по существу таковыми не являются. Они, конечно, могут по «форме» казаться деньгами, но в реальности выведены из процессов сферы денежного обращения и в действительном экономическом кругообороте участия не принимают. Таким образом, денежные сбережения есть прямой вычет из инвестиций — как та часть сберегаемых денег, которая «застряла» в положении *неинвестируемых сбережений*, не переходит от сберегателей к инвесторам, представляя «законсервированную» часть дохода. В отличие от этого деньги, потраченные на приобретение высоколиквидных активов, продолжают свой кругооборот, реально обслуживая перемещение производительного капитала. Доход от неденежного сбережения называется *процентом*, и это справедливо: ведь большинство сберегателей в глаза не видят инвесторов — тех, кому они одалживают свои сбережения. Эту посредническую миссию между сберегателем и инвестором берут на себя различного рода инфраструктурные финансовые институты.

Этим объясняется то обстоятельство, что в экономической теории альтернативное противостояние денежных и неденежных форм сбережений в категориальном аспекте выразилось в противопоставлении «денег» и «процента». Поскольку же стремление к созданию денежных сбережений зависит от ценности денег, то цепочка удлиняется.

\* \* \*

Теперь мы можем сформулировать суть монетаризма как особой экономической политики: изменение ценности денег способно так влиять на уровень процента, что оно будет стимулировать трансформацию сбережений в инвестиции, а это обеспечит устойчивый рост реального валового национального продукта.

Таким образом, монетаристов ценность денег интересует так же мало, как кейнсианцев размер налогов: в центре внима-

ния и первых и вторых — *уровень процента*; другое дело, что «ключик к сердцу» процента находится, по мнению кейнсианцев, в фискальных играх, а по мнению монетаристов — в играх с количеством денег.

Экономическая правомерность возникновения монетаризма как научной теории заключается в очевидном объективном факте: *ценность денег — параметр непостоянный*. Но если в эпоху меркантилизма и даже классического капитализма динамика ценности денег зависела от количества товаров (но никак не от количества «полноценных» денег), то в эпоху символических денег их ценность стала зависеть преимущественно от количества самих денег (но не от количества товаров). *Тот, кто соглашается с этим фактом, и есть монетарист.*

Динамика ценности денег, определяемая количеством товаров, свойственна только *реальным деньгам*, ибо возникающий избыток золотых денег оседает в виде обыкновенного неденежного товара, имя которому — золото. Другими словами, избытка золотых денег в обществе не бывает: излишняя «денежность» золотомонетной массы всегда уравновешивается недостаточностью ее «товарности».

Действительно, золотые деньги по самой своей вещественной природе принадлежали к миру товаров, выступая как особый («денежный») товар только потому, что умудрялись одновременно выполнять и обыкновенную функцию обыкновенного товара (пусть даже в роли этого товара выступало золото), и необыкновенную функцию необыкновенного товара — денег. Поэтому золотых денег не могло быть больше, чем это было необходимо для купли-продажи: излишняя часть золотомонетного массива переходила в золототоварное состояние, т.е. золото, излишнее как деньги, присоединялось к золоту как товару, разделяя в дальнейшем его *товарную* судьбу.

Символические же деньги — монофункциональны (в отличие от золотых денег, которым, как мы только что видели, присуща многофункциональность); другими словами, *они могут быть только и только деньгами, и больше ничем* — они не могут превратиться в товар (как это легко делали золотые день-

ги, сбрасывая с себя монетную форму и воплощаясь в разные дорогие товары, прежде всего ювелирные), они не обладают собственной натуральной ценностью; словом, бумажные деньги — это абсолютные деньги, *больше ни на что не пригодные!*

Кстати, это и объясняет «символичность» современных бумажных денег: для того чтобы стать «абсолютными деньгами», им надо было избавиться от стеснявшей их движение золотой оболочки, и только лишившись товарности, приобретает совершенно иллюзорную, виртуальную, невещественную ценность, деньги смогли вырваться из мира овеществленных товаров, смогли альтернативно противопоставить себя всем товарам, включая теперь и золото.

Может показаться, что монетаризм — весьма простая для реализации теория: изменять количество денег — вроде бы нет ничего проще, а ключом к «монетарному счастью» экономики становится печатный станок на фабрике «Гознак».

«Экономика печатного станка» — такое понимание монетаризма стремится навязать лукавый «антимонетарист», которое он же затем доблестно разоблачает. А работники госбюджетного сектора, месяцами не получающие зарплаты (т.е. денежные знаки), еще более уверяются в кознях монетаристов, не желающих — в угоду своей теории — печатать необходимое простым людям количество денежных знаков и, стало быть, через опустошение кармана простых людей, наполняящих бюджетный карман государства.

Как это знакомо! Деньги — взамен товаров, назначенная цена — вместо созданной стоимости, приятные ценники — как спасение от реальных цен — такова принципиальная позиция тех, кто всегда мечтал получить большой урожай, ничего не сея. Конечно, легче печатать деньги, чем создавать реальные товары. Поэтому борьба с «монетаристами», теми, кто мужественно взял на себя задачу осуществления жестких законов экономики, объективно переросла в борьбу против выхода России из кризиса, против ее завтрашнего дня, против выстраданного ею перехода к рынку!

Только далеким от науки простакам кажется: уж в науке-то спор всегда идет вокруг беспристрастного поиска объективной истины. Как бы не так! В науке, в том числе и экономической,

на протяжении всех столетий человеческой истории спор идет между сторонниками выжившего, отжившего, умирающего и защитниками нового, будущего, лучшего. Не составляет исключения и современная ситуация.

Давно известно: примитивный диагноз порождает примитивный рецепт. В нашем случае примитивное понимание монетаризма переводит в статус фундаментальной категории таинственную фабрику «Гознак» (что, кстати, полностью соответствует отечественной традиции обожествления роли государства во всем, в том числе и в экономике). Чем привлекает концепция монетаризма практиков и теоретиков цивилизованной рыночной экономики?

Деньги всегда представляли обыденному сознанию в какой-то мистической туманности, и никакие разъяснения экономической науки с этим ничего поделать не могли. Однако два предрассудка относительно денег являются поистине роковыми.

Первое заблуждение касается *природы современных денег* — мало кто осознает, что в середине XX в. произошла *великая монетарная революция*, изменившая облик и характер движения всей экономики: товарные деньги («золотые») уступили место нетоварным («символическим»), золото превратилось в обыкновенный товар, а бумажные деньги заняли место золотых. И надо понять весь драматизм этой революции, поскольку всю свою экономическую историю человечество прожило с металлическими деньгами. Переход к бумажным (символическим) деньгам занял целое столетие, а уж сколько времени потребуется для того, чтобы научиться жить в мире призрачных не вещественных денег, — этого не знает никто.

Второе заблуждение связано с ошибочным представлением о том, будто в сфере «производства» денег единственным монополистом продолжает оставаться государство. Между тем уже давно основная часть денежной массы производится финансово-кредитной системой. Это означает, что и в сферу денежной эмиссии проникла конкуренция — между государством как общественным эмитентом и банком как частным эмитентом. Если бы государство действительно было эмитентом-монополистом, то оно легко бы регулировало объем денежной массы и монетаризм стал бы разновидностью фискального инструментария. Однако реальное положение дел изначально

препятствует такой административной трансформации монетарной политики. В том-то и состоит сложность монетаризма, что он должен извне, опосредованно воздействовать на финансово-кредитную систему, побуждая ее к оптимальному поведению на рынке сбережений-инвестиций. Непостижимая «изошренность» монетаризма состоит в его подходе к символическим деньгам как к «товару», тогда как антимонетаризм все тщится отыскать такой товар, который можно было бы выдать за деньги.

## 23.4. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Слово «инвестиции» происходит от латинского «инвест» — вкладывать. В широком смысле *инвестиции* представляют собой все виды материально-имущественных, интеллектуальных и иных ценностей, вкладываемых в предпринимательскую и другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта. Иначе говоря, инвестирование — вложение любых средств с целью последующего получения дохода.

В узкопрофессиональном понимании, инвестиции — дополнительные средства, вкладываемые в материальную часть производства (покупка и установка оборудования, техники, сырья, строительство зданий и т. п.).

\* \* \*

Инвестиционный капитал образуется из внешних и внутренних источников. Внутренние источники — это собственные накопления хозяйствующих субъектов. Внешние источники — временно свободные денежные средства фирм, государства и населения. Таким образом, основными субъектами инвестиционной деятельности являются предприятия (фирмы), государство и население. Причем население в целом выступает чистым инвестором, имеющим совокупный излишек сбережений.

Государство и фирмы могут быть как инвесторами, так и потребителями капитала.

Способна ли экономика обойтись без инвестиций? Предприятия (фирмы) могут получать доход, не вкладывая средства в материальную часть бизнеса. Однако в долгосрочной перспективе такое предприятие не сможет конкурировать с другими фирмами, производить современные изделия высокого качества, обновлять ассортимент продукции.

Население с помощью инвесторов способно застраховать свои сбережения от инфляции. В то время как храня деньги в «чулке», люди не только лишаются дополнительных доходов, они рискуют потерять сбережения из-за падения покупательной способности национальной валюты.

В масштабах государства повышение инвестиционной активности является главным фактором преодоления спада производства, увеличения количества рабочих мест, реализации структурных сдвигов в экономике, обеспечения устойчивого экономического роста.

**Инвестиции играют в макроэкономике важнейшую роль:**

1. Они являются основным элементом совокупных расходов. Колебания в инвестициях оказывают существенное влияние на совокупный спрос, а следовательно, и на объем национального производства и занятость населения.
2. Инвестиции — один из наиболее изменчивых компонентов ВВП. Когда во время спада происходит сокращение расходов на товары и услуги, большая часть этого сокращения бывает вызвана падением объема инвестиционных расходов.
3. Инвестиции ведут к накоплению фондов предприятий, что создает базу для экономического роста в будущем.
4. Нерациональное использование инвестиций приводит к замораживанию производственных ресурсов, а следовательно, к сокращению объемов национального производства.
5. Инвестиции — наиболее активный элемент ВВП, поскольку они оказывают мультипликационное (нарастающее) воздействие на доход. При росте инвестиций ВВП будет расти в большем раз-  
мере, чем первоначальные дополнительные инвестиции, т. е.

увеличение дополнительных затрат в одной сфере (отрасли, предприятии) приведет к расширению производства и занятости в других.

В экономической литературе выделяют две исторически сложившиеся модели исследования инвестиций, имеющие принципиальное значение для анализа инвестиционного процесса и формирования государственной инвестиционной политики: *классическую* и *кейнсианскую*.

С точки зрения классической экономической школы, свободная конкуренция обеспечивает достижение оптимального соотношения сбережений и инвестиций посредством движения нормы процента. Классики были убеждены, что в конкурентной рыночной системе существуют автоматические регуляторы поддержания экономического равновесия. Общий критерий экономического поведения государства они определили как принцип нейтральности по отношению к предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов.

Кейнс отказался от концепции автоматического регулирования процесса инвестирования и признал неспособность процента регулировать рынок капиталов. В области экономической политики государство, по мнению кейнсианцев, должно максимально содействовать росту инвестиционной активности. Признавая недостаточность финансово-кредитного механизма, особый упор они делали на государственные инвестиции, которые могут дополнить эффективный спрос до необходимых размеров.

Инвестиционная сфера — это система экономических отношений между ее субъектами по поводу движения, реализации инвестиций. В этой сфере формируются важнейшие структурные соотношения экономики между накоплением капитала и потреблением, накоплением и инвестированием, инвестированием и приростом капитального имущества, затратами и отдачей инвестиций.

Инвестиции могут быть отнесены к одной из трех групп:

- финансовые;



- производственные;
- инвестиции в прочие реальные активы (недвижимость, драгоценные металлы, предметы коллекционирования и др.).

*Финансовые инвестиции* представляют собой вложения средств в ценные бумаги, которые представляют собой денежные документы, удостоверяющие имущественное право или отношение займа владельца документа к лицу, выпустившему такой документ. Финансовое инвестирование не предполагает обязательного создания производственных мощностей и контроля за их использованием. В современных условиях финансовый инвестор возлагает эту функцию на специалистов (брокеров, инвестиционные фонды, инвестиционные банки и др.), поэтому процесс финансового инвестирования выражается в форме купли-продажи ценных бумаг. В их составе различают акции, облигации и производные ценные бумаги.

Акция — ценная бумага, удостоверяющая право ее владельца на долю в собственных средствах предприятия, на получение дохода от его деятельности и, как правило, на участие в управлении этим предприятием. Облигация — ценная бумага, удостоверяющая отношение займа между ее владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим ее (эмитентом). Инвестор, купивший облигацию, становится кредитором фирмы, купивший акцию — одним из ее собственников.

Акции являются более рискованной формой вложений средств, чем облигации, поскольку не предполагают гарантированного дохода. Однако они привлекают инвесторов возможностью получения более высокого по сравнению с облигациями дохода. Облигации характеризуются фиксированной ставкой дохода и меньшим риском вложений.

Все вложения в ценные бумаги оцениваются по приносимому ими доходу. С этой точки зрения все ценные бумаги однородны, все они в общем случае представляют собой право на доход независимо от того, вложение капитала в какую отрасль или область экономики они удостоверяют.

*Производственные инвестиции* представляют собой вложения ценностей в реальные активы, связанные с производством товаров (услуг) с целью получения прибыли (дохода). Этот тип инвестиций обеспечивает прирост физического капитала.

Производственное инвестирование означает организацию

производственного процесса (создание условий производства, наем рабочей силы, модернизация оборудования, строительство производственных зданий, подготовка квалифицированных кадров).

Производственные инвестиции выступают в *двух* основных видах: вложения в развитие собственной деятельности и инвестиции в создание и развитие других предприятий.

Частным случаем производственного инвестирования является *лизинг* — предоставление в аренду на длительный срок основных фондов.

В экономической литературе выделяют понятие «*потребительские инвестиции*», означающее вложения части денежных средств потребителей в товары длительного пользования, недвижимость и др. По существу данный вид вложений является формой сбережений. Однако данные вложения могут приобретать инвестиционные черты. Например, предметы коллекционирования, драгоценные металлы с течением времени не утрачивают своей стоимости и являются страховым резервом потребителя.

\* \* \*

**Инвестиционная политика** есть совокупность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению различными видами инвестиций.

Эффективная инвестиционная политика должна охватывать как государственные инвестиции, так и создание благоприятного инвестиционного климата для частных инвесторов.

Регулирование частного инвестирования является самостоятельной сферой деятельности государства, но оно должно осуществляться в рамках единой концепции, учитывать цели и задачи развития экономики.

*Инструменты государственной инвестиционной политики:*

1. Разработка законодательных актов, регулирующих деятельность инвесторов.
2. Прямая государственная поддержка отечественных производителей инвестиционной продукции.

3. Предоставление льгот по налогообложению предприятиям, осуществляющим инвестиционную деятельность, внедряющим прогрессивные технологии.
4. Разработка специальных льгот банкам, инвестирующим средства в реальный сектор экономики.
5. Государственная поддержка лизинговых операций, в первую очередь с отечественным оборудованием.
6. Льготное кредитование субъектов, осуществляющих инвестиционную деятельность.
7. Страхование инвестиций, основной целью которого является минимизация риска производимых затрат, что особенно важно при вложениях в крупные объекты.
8. Развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Через регулирование инвестиционной сферы государство оказывает воздействие на темпы производства, ВВП, способствует достижению полной занятости; стимулирует накопление национального капитала для обеспечения устойчивого экономического роста и экономической безопасности страны.

## КОНЦЕПЦИЯ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

- 24.1. «Экономика» всегда больше «рынка».
- 24.2. Модели рыночного и нерыночного секторов экономики.
- 24.3. Общая модель смешанной экономики.

.....

Современное общество — очень сложный организм, тайну устройства которого пытаются разгадать историки, социологи и политологи. Такую же задачу решают и экономисты, раскрывая механизм строения современной экономики.

Современную экономику чаще всего называют «смешанной», и такая характеристика оказалась очень удачной, так как она, указывая на единство составляющих экономику элементов, одновременно подчеркивает и их самостоятельность, разнородность, то, что хотя они и «перемешаны», но сохраняют свои особенности.

Что же «смешано» в современной экономике?

\* \* \*

Опыт истории показал, что общественное производство может быть или **рыночным** — в форме *самоорганизации* действий экономически обособленных участников производства, или **нерыночным** — в форме *государственной организации* экономически несамостоятельных производителей (поэтому нерыночный сектор часто называют *государственным*).

Таким образом, смешанная экономика — это взаимодействие рыночной и нерыночной форм хозяйствования как двух секторов единой системы, причем каждый из них осуществляет присущую только ему функцию в производстве необходимых обществу и индивиду ценностей.

Как же уживаются в границах единой экономики два таких разных сектора, как рыночный (частный) и нерыночный (государственный)? Каков механизм их взаимодействия? И в чем состоит их оптимальное (наилучшее) соотношение?

#### 24.1. «ЭКОНОМИКА» ВСЕГДА БОЛЬШЕ «РЫНКА»

Мы уже знаем, что рынок возникает как результат свободного взаимодействия спроса и предложения. Общая модель рынка представлена графиком равновесной цены, которая используется при анализе практически всех микро- и макроэкономических процессов. Такой анализ должен изобразить изучаемый процесс в виде взаимодействия спроса и предложения; определить «точку равновесия», а через нее равновесную цену и равновесные величины спроса и предложения; выявить последствия влияния различных факторов на динамику равновесной точки, предложив меры по преодолению ее отклонения.

В пространстве равновесного графика основное внимание традиционно уделяется «рыночному» сектору экономики (см. квадрат *ОАЕС* на рис. 24.1).

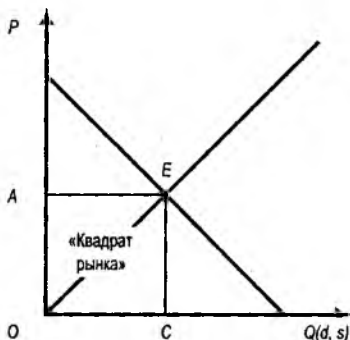


Рис. 24.1. Классическая модель рынка

Действительно, «квадрат рынка» дает все необходимое для оценки рыночной ситуации, показывая уровень равновесной цены ( $OA$ ), равновесные величины спроса и предложения ( $OC$ ), денежную емкость рынка в условиях заданного равновесия ( $OA \times OC$ ).

Маневрируя точкой равновесия вдоль линий спроса и предложения (или перемещая сами эти линии), можно перебрать все возможные варианты динамики данного рынка, условия его деформации и предложить меры, необходимые для восстановления равновесия.

\* \* \*

И тем не менее ограничиваться только пространством «рыночного квадрата» нельзя, ведь рынок охватывает лишь часть экономики. Поэтому на рынок необходимо смотреть и с более широких позиций экономики, в которой пребывает и функционирует рынок.

Из материала предыдущих лекций нам уже известно, что спрос — платежеспособная часть потребности. А это значит, что спрос — лишь элемент потребности и, следовательно, количественно меньше ее. Рынок действительно признает только спрос, озабочен и живет спросом; но это — рынок; экономика же волнует потребность, во имя удовлетворения которой она и существует.

Рынок работает на спрос, экономика — на потребность. И коль скоро потребность шире спроса, то и «экономика» шире «рынка», не сводится к нему, а напротив, всегда стремится преодолеть социальную ограниченность рынка.

Социальная ограниченность рынка состоит в том, что для рынка существуют только покупатели. Но ведь не всякий потребитель может стать покупателем! Поэтому экономика, которая охватывает всех без исключения и не разделяет участников производства на покупателей и потребителей, шире и демократичнее, чем рынок: экономика призвана удовлетворять не просто спрос (с этим справляется и рынок), а потребность — кто же будет заботиться о потребности, если производство будет ублажать только спрос? Ведь экономика всегда включает не только рыночные (где имеется спрос), но и нерыночные сферы (где есть потребность, но нет спроса из-за отсутствия денег у потенциальных покупателей).

А можно ли определить величину не только спроса, но и потребности в целом? Да, можно. Обратимся к графику равновесной цены: линия предложения теоретически предела не

имеет: выходя из начала координат, она уходит направо в верхнюю бесконечность и остановить ее способна только крайняя точка линии спроса  $C$  (рис. 24.2).

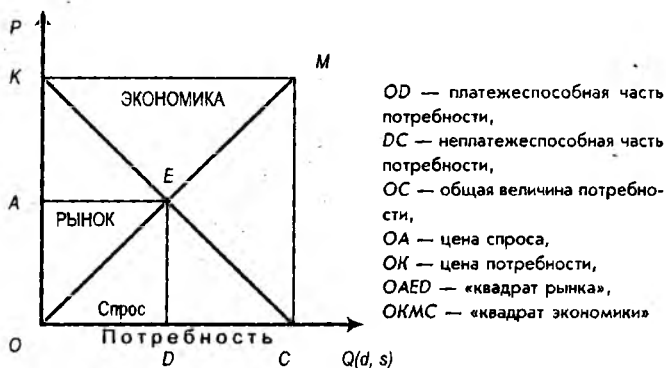


Рис. 24.2. Экономические параметры потребности

Эта точка  $C$  и определяет количественное соотношение спроса и потребности в рамках рассматриваемого графика. Ведь если платежеспособная часть потребности (спрос) равна отрезку  $OD$ , то очевидно, что неплатежеспособная часть потребности («не спрос») занимает отрезок  $DC$ . В целом же  $OC$ , как сумма платежеспособного и неплатежеспособного спроса ( $OD + DC$ ), характеризует полную величину потребности в данном благе. Действительно, в точке  $C$  цена спроса на данный товар равна нулю. Это значит, что  $OC$  — величина «внерыночная», формируемая без учета фактора цены на данное благо.

Однако предел линии спроса показывает не только величину потребности, но и предел линии предложения. Для этого необходимо возвести перпендикуляр из точки  $C$ . И тогда при его пересечении с линией предложения мы найдем точку  $M$ , в которой величина предложения соответствует полной потребности. Другими словами, хотя технически наращивать объем производства можно и далее, но точка  $M$  показывает ту величину предложения, которая полностью удовлетворяет не только спрос, но и всю потребность в данном благе.

А если из точки  $M$  опустить еще и перпендикулярную на ось ординат, то обнаружится точка  $K$ , показывающая, в какую цену ( $OK$ ) должно обойтись обществу желание удовлетворить не просто спрос ( $OD$ ), но потребность в целом ( $OC$ ).

Благодаря этой простейшей операции мы вырываемся за границу рыночных показателей спроса и выходим на *экономические параметры потребности* в данном благе (квадрат  $OKMC$  на рис. 24.2).

Понимание того, что рынок есть только элемент всегда более «широкой» экономики, означает, что, изучая рынок, необходимо его обязательно помещать в параметры экономики, и только это позволит судить *об экономическом потенциале* рассматриваемого локального рынка.

Чем же важна «связка» взаимопределяемых точек  $S—M—K$ ? Тем, что она выводит на *цену полного удовлетворения экономикой потребности в данном благе*. Например, рис. 24.2 ясно показывает, что рынок способен только частично удовлетворить потребность в данном благе — в форме спроса (размером  $OD$  при цене  $OA$ ). Цена же потребности равна  $OK$ . Именно такую цену пришлось бы заплатить обществу, если бы оно пожелало полностью удовлетворить соответствующую потребность.

И следует запомнить, что на графике равновесной цены «рыночный квадрат» способен показать только спрос, тогда как для отражения потребности необходим уже «экономический квадрат». Количественное же соотношение этих квадратов покажет, какая доля потребности удовлетворяется рынком, а какая «не рынком». Так, в приведенном нами графическом примере рынок способен удовлетворить лишь половину данной потребности ( $OD$ ); на долю же общества (т.е. «не рынка») остается другая половина ( $DC$ ).

И из этого же графика следует другой не менее важный вывод: удовлетворять потребности за счет общества — непомерно дорогое удовольствие. Действительно, чтобы удовлетворить спрос  $OD$ , рынок довольствуется объемом затрат в  $OAED$ ; однако за такую же величину ( $DC$ ) обществу необходимо уже втрое больше ресурсов ( $AKMC$ )! Это значит, что производство за пределами рынка, в государственном секторе, всегда дороже, неэффективнее, чем в рыночном, поэтому при прочих равных ус-



ловнях предпочтительнее следует отдавать рынку. И необходимо много раз взвесить, прежде чем решиться произвести данный товар в общественном секторе. В этом смысле можно даже утверждать о существовании своеобразного «закона возрастания издержек производства при переходе от рыночного сектора экономики к общественному».

Если мы начнем изменять эластичность линий спроса и предложения, то обнаружим интересное следствие — соотношение «квадратов» рынка и экономики также будет меняться.

Учет разного количественного соотношения «рынка» и «экономики» при изменении степени эластичности линий спроса и предложения важен потому, что при этом возрастает или уменьшается доля «рыночного» (т.е. эффективного) способа удовлетворения той или иной потребности.

## 24.2. МОДЕЛИ РЫНОЧНОГО И НЕРЫНОЧНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

После изложенного внимательный взгляд легко рассмотрит на графике равновесной цены два сектора — «рыночный» («частный», «предпринимательский») и «нерыночный» («общественный», «государственный»), в совокупности представляющие двухсекторное строение смешанной экономики.

*Рыночный сектор* представлен левой частью графика равновесной цены (рис. 24.3). Его условием является *обязательное превышение «цены спроса» над «ценой предложения»* (что гарантирует производителю превышение доходов над расходами). Ведь рынок — как сфера доходного предпринимательства — возможен на графике только в пределах  $OD$ , поскольку переход за точку  $D$  приводит к превышению цены предложения над ценой спроса (т.е. расходов над доходами), что экономически обесмысливает предпринимательскую деятельность.

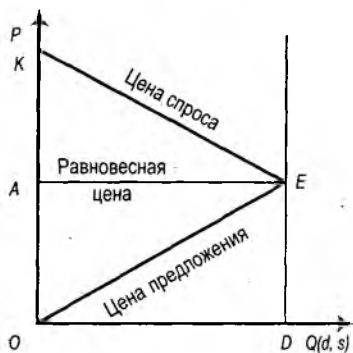


Рис. 24.3. Рыночный сектор экономики

*Общественный сектор* экономики представлен «правой» частью графика равновесной цены (рис. 24.4). Условие возникновения общественного сектора *противоположно* условию возникновения рыночного сектора — *функция общественного сектора экономики заключается в производстве благ в ситуации заведомого превышения «цены предложения» над «ценой спроса»* (т.е. в ситуации превышения расходов производителя над его доходами).

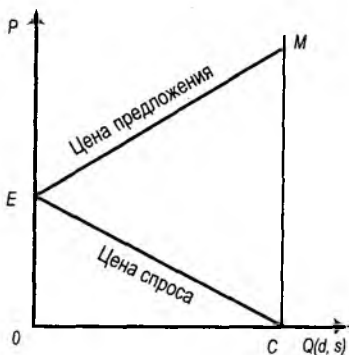


Рис. 24.4. Общественный сектор экономики

Понятно, что подобная ситуация, исключающая возможность получения дохода, означает невозможность и частного доходного предпринимательства.

### 24.3. ОБЩАЯ МОДЕЛЬ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Те блага, которые выгодно производить (а «выгодное» в экономике означает только одно, что доходы от производства превышают расходы на производство), создаются на **рынке**, потому что рынок — это сфера доходприносящей частнопредпринимательской инициативы. И как было бы прекрасно, если бы производить всегда было только выгодно: тогда экономика состояла бы из одного только рынка!

Увы, не все блага, необходимые обществу и отдельным людям, производить выгодно: часть из них заведомо требует больших расходов, чем приносит доходов. В **изначальной невыгодности производства некоторых необходимых людям благ** и состоит основная проблема экономики: не производить их нельзя, но и производить их из-за убыточности **невозможно**. Кто же будет заниматься их производством, постоянно неся убытки?

С этой позиции становится понятной сущность смешанной экономики — в ней вынужденно сочетается «выгодное» и «невыгодное» (что на языке экономической науки означает — «рыночное» и «нерыночное»).

В сфере «выгодного производства» расположился рынок, там действуют предприимчивые частники, и чем выгоднее производство данного товара, тем быстрее действуют предприниматели.

Кто же пребывает в сфере «невыгодного» производства? Давайте размышлять.

Частные предприниматели (т.е. «рынок») — как бы их ни просили и как бы они сами того ни желали — производить убыточные товары не будут. И не потому, что предприниматели — «плохие», а потому, что они **экономически не в**

состоянии это сделать. Действительно, предположим, что расходы на производство товара А равны 10 рублям, а доходы от его продажи принесут 5 рублей. Ясно, что ни один частный предприниматель не будет заниматься этим убыточным товаром, поскольку он не сможет доходами возместить даже понесенные расходы (не говоря уже об отсутствии в этом случае прибыли, необходимой для расширения производства).

Но предположим, что товар А все-таки очень важен людям. Что же, а вернее, кто же будет его делать?

Работать в условиях убыточного производства может только один «производитель» — общество (государство). Но не потому, что государство неподвластно общеэкономическому закону, согласно которому расходы не должны быть больше доходов. Государство способно взять на себя убыточное производство только потому, что оно — в отличие от частного предпринимателя — может возместить отрицательную разность между высокими расходами и малыми доходами. Другими словами, производство в нерыночном секторе остается убыточным, но государство способно найти деньги для погашения убытка (на рис. 24.4 этот убыток равен площади треугольника *СЕМ*), и потому «нерыночный» (= «невыгодный») сектор может стать реальностью, образуя особый элемент смешанной экономики.

Таким образом, хотя в реальной действительности общественный (государственный) сектор может проявляться в разных сферах и самым разным образом, в системе смешанной экономики государство призвано реализовать функцию организации бездоходного («общественного») производства, когда объективные условия, если их не регулировать, могут «гарантировать» только убыточное хозяйствование.

Теперь мы располагаем всем необходимым, чтобы изобразить модель смешанной экономики в целом, а не только ее «рыночную» часть. Для этого нам необходимо объединить две разрозненные ее половины, т.е. совместить графики (рис. 24.5). Тогда фигура *OKED* геометрически будет представлять рыноч-

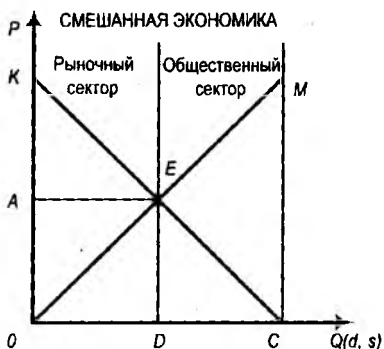


Рис. 24.5. Общая модель смешанной экономики

ный (частный) сектор, а фигура  $DEMC$  — нерыночный (общественный). Следовательно, только их сумма, сочетание, единство способны дать полное изображение двухсекторного строения смешанной экономики.

## ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

25.1. Сущность теневой экономики.

25.2. О механизме теневой экономики.

25.3. Антитеневая экономическая политика.

.....

В настоящее время рыночная система практически всех стран включает так называемый «теневой» сектор, поскольку осуществляемое в его рамках производство скрывается от государства: никто не знает, что и в каком количестве произведено в этом секторе, когда, сколько, кому и по какой цене продано, какой доход получен.

Тем не менее изучение теневого сектора выявило, что он включает неформальную, нелегальную и криминальную экономику.

### 25.1. СУЩНОСТЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Неформальная экономика* обычно включает ту часть мелкого производства товаров и услуг (сбор и продажа продукции с приусадебных участков, репетиторство, сдача внаем излишков жилплощади, ремонт квартир, ремонт автомашин и иной бытовой техники, медицинские консультации, знахарство и т.д.), которая официально не зарегистрирована.

При всем многообразии создаваемых в неформальной экономике товаров и услуг их производство ограничено «во времени и пространстве», поскольку зависит от случайных обстоятельств и практически не требует ни постоянных, ни значительных инвестиций (затрат). Поэтому официальная регистрация мелкой производственной деятельности оценивается ее участниками как нецелесообразная, тем более, если учитывать затраты на такую регистрацию и ее последствия.

*Нелегальная экономика* представлена, как правило, предпринимателями, уклоняющимися от налоговых платежей (полностью или частично). Рост масштабов нелегальной экономики может отражать и чрезмерную тяжесть налогового бремени. Поэтому во всех странах государство, с одной стороны, определяет оптимальный уровень налоговых платежей, а с другой — административными мерами преследует неплательщиков налога, поскольку эта неуплата препятствует проведению эффективной социальной политики (рост размеров пенсий, пособий, стипендий, развитие образования и здравоохранения, проведение природоохранных мероприятий и др.).

*Криминальная экономика* связана с преступными источниками дохода (производство подделок, контрабанда, финансовые аферы, наркобизнес, сутенерство, рэкет и т.д.), из которых самым социально опасным признается **коррупция** — взятничество государственных служащих.

Коррупция делает государственное регулирование экономики неэффективным, поскольку в результате ее общественные средства распределяются и используются вопреки соображениям социальной целесообразности, исходя из размеров взятки. Социальная опасность коррупции в том, что она подчиняет ресурсы общества интересам преступного сообщества, поддерживает и защищает это сообщество. Поэтому борьба с коррупцией признается во всем мире в качестве основного условия социальной и экономической эффективности деятельности государственного аппарата (особая проблема здесь порождается тем, что борьбу с чиновничьей коррупцией должен вести сам чиновничий аппарат).

## 25.2. О МЕХАНИЗМЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Теневая экономика, будучи частью рыночной системы, может функционировать только на основе рыночных принципов. Другим словами, для нее, как и для легальной экономики, также сохраняют свою обязательность закон спроса, закон предложения, закон равновесной цены, закон нелинейной динамики издержек производства. Но в чем же тогда состоит рыночная особенность теневой экономики?

Рыночная специфика теневой экономики состоит в том, что она обладает постоянным конкурентным преимуществом перед легальной экономикой: производя те же товары и услуги, что и официальная экономика, «теневики» умудряются предлагать их по более низкой цене. А чем ниже цена предложения, тем больше величина спроса, — ведь покупатель озабочен поиском рыночной выгоды ничуть не меньше предпринимателя.

Таким образом, тайна рыночных успехов теневой экономики — в относительно низкой цене ее товарного предложения. И если удастся разгадать, что же позволяет теневым предпринимателям постоянно продавать свои товары дешевле, чем их конкурентам из легального сектора экономики, мы раскроем тайну рыночной модели теневого бизнеса.

Графическое изображение этой тайны состоит в том, что одной кривой спроса противостоят две конкурирующие между собой кривые предложения — «легальная» ( $D_n$ ) и «теневая» ( $D_r$ ) (рис. 25.1). Это означает, что один и тот же товар предлагается покупателю по двум разным ценам одновременно (при этом «теневая» цена всегда должна быть ниже, — в противном случае «теневое» производство утрачивает свое конкурентное преимущество на данном рынке).

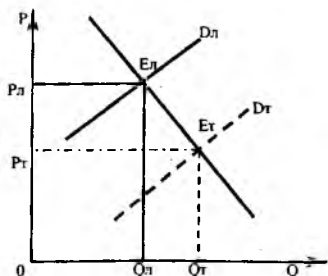


Рис. 25.1. Рыночная модель теневого бизнеса

Но тогда возникают (и это отчетливо видно на рис. 25.1) две — легальная и «теневая» — кривые спроса ( $D_n$  и  $D_r$ ), две «точки равновесия» ( $E_n$  и  $E_r$ ) и две цены равновесия ( $P_n$  и  $P_r$ ). Словом, появление теневой экономики удваивает все базовые параметры рынка. Дальнейший анализ состоит в оценке и про-



гнозировании динамики соотношения стоимостных объемов легального и теневого рынка на данном микро- (или макро-) рынке (например, сопоставлением площадей  $OP_d E_d Q_d$  и  $OP_t E_t Q_t$ ).

Итак, объяснение живучести и конкурентного превосходства теневой экономики требует выгодного координатного положения цены теневого предложения. Что позволяет ей быть ниже, чем цена легального предложения? Начнем разбираться.

### 25.3. АНТИТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Цена предложения товара всегда отражает уровень затрат на его производство. Поэтому снизить затраты, чтобы снизить цену предложения и тем покори́ть сердце покупателя, стремятся все производители. Следовательно, принципиальное различие между легальным и теневым предпринимателем состоит не в стремлении снизить издержки производства, а в различиях способов, какими они этого добиваются: в то время как легальный производитель снижает затраты, реально обновляя технологию производства и внедряя новшества, *теневой предприниматель пытается обеспечить снижение производственных затрат внепроизводственным способом*. В неформальном секторе теневые затраты удешевляют за счет экономии на регистрации производства, в нелегальном — за счет уклонения от налоговых платежей, в криминальном — в результате подкупа чиновника, который обеспечивает предпринимателя-взяточдателя необходимой тому бюджетной субсидией (или налоговой льготой, таможенной преференцией, монопольной привилегией, государственной протекцией, беспроцентным кредитом, списанием долгов — коррупция многолика).

Общее представление о месте теневой экономики в системе национального рынка способно дать его «расходно-доходное» структурирование. Действительно, любой бизнес характеризуется двумя универсальными параметрами — расходами и доходами. Поскольку теневыми могут быть не только доходы («неформально-нелегальная» экономика), но и расходы («криминальная» экономика), то мы можем построить такую схему рынка,

в которой легальные расходы и доходы противостояли бы теневым расходам и доходам (рис. 25.2).

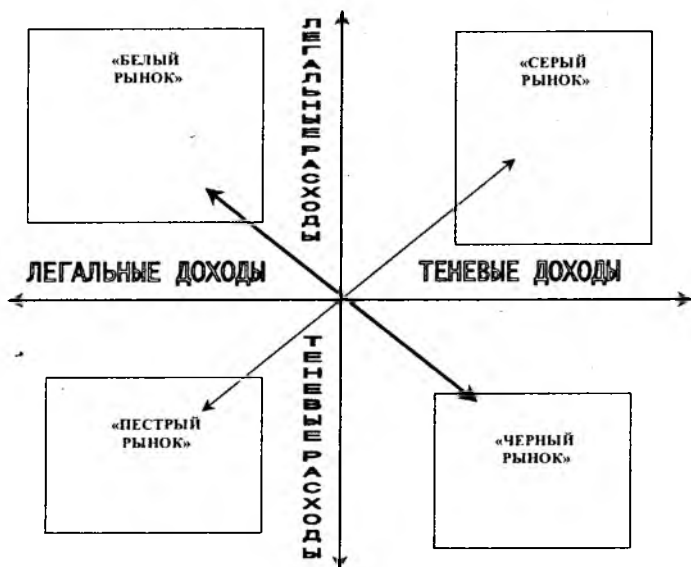


Рис. 25.2. Степень легальности сегментов макрорынка

Полученные четыре сегмента и характеризуют рыночные секторы по степени их легальности:

- 1) «белый» (легальный) рынок — легальны и расходы и доходы;
- 2) «серый» (нелегальный) рынок — легальны расходы, но нелегальны доходы;
- 3) «пестрый» (неформальный) рынок — нелегальны расходы, но легальны доходы;
- 4) «черный» (криминальный) рынок — нелегальны и доходы и расходы.

И даже из этой простой схемы видно, что «белый» рынок диаметрально противоположен «черному», а между ними расположились два промежуточных («пестро-серых») рынка.

---

\* \* \*

Рыночная характеристика теневого сектора показывает его принципиальное устройство: расходы перекладывать на общество, а доход присваивать самому. Поэтому, применяя административно-правовые методы, необходимо в полной мере использовать главный инструмент борьбы с криминально-теневым предпринимательством — всеми способами препятствовать искусственному удешевлению предложения.

## ИЗ ИСТОРИИ МОНЕТ И БАНКНОТ

Современная экономическая теория есть теория денег. И это понятно: современная экономика — денежное хозяйство; деньги — начало и цель любого бизнеса; получение, расходование и сбережение денег — такова суть семейной экономики; те же заботы и у правительства (где взять и как потратить деньги). Словом, чтобы знать современную экономику, надо знать все о деньгах.

Деньги — величайшее изобретение человечества. Возникнув еще в древности, они и сегодня загадочны и непредсказуемы. Вот почему исследование природы денег и их влияния на экономику до сих пор остается главным направлением экономической науки.

### ТОВАР-ПОСРЕДНИК

На заре истории люди жили семейными общинами и вели натуральное хозяйство (так в экономической теории обозначается замкнутое локальное производство, при котором люди удовлетворяют потребности продуктами только своего труда). В условиях натурального хозяйства денег не существовало — в них просто не было нужды.

На смену натуральному хозяйству пришло товарное — производство, основанное на общественном разделении труда: производитель специализируется на производстве определенного продукта. Это значит, что теперь каждый нуждается в продуктах, созданных другими производителями. Возникает необходимость в постоянном обмене результатами труда между специализированными производителями. И только с этого момента, строго говоря, возникает «общественное производство»

как особая и главная сфера жизни, со своими законами, проблемами и противоречиями.

В экономической теории обмениваемые в условиях разделения труда продукты обозначаются понятием «товары», а сам обмен — понятием «товарообмен» (тогда как при характеристике натурального хозяйства употребляются иные понятия — «продукт» и «продуктообмен»).

**Товарообмен** — это прямой, непосредственный обмен товара на товар (по формуле «Т — Т»). Понятно, что чем более развито разделение труда, тем сложнее осуществлять товарообмен, он требует все больше времени и затрат, короче, становится неэффективным.

Противоречие между необходимостью и неэффективностью товарообмена могло разрешить только появление такого товара, который обладал бы универсальной и стабильной общественной ценностью и поэтому служил бы всеобщим средством платежа при покупке любого товара.

Деньги и есть такой товар-посредник. Они произвели величайшую революцию в жизни общества: товарообмен (Т — Т) превратился в товарно-денежное отношение (Т — Д), возникло товарное обращение, т. е. обмен товарами, опосредованный деньгами (Т — Д — Т); товарное отношение переросло в денежное обращение (Д — Т — Д), которое достигло в дальнейшем формы самодвижения денег (Д — Д):

↑	деньгообмен .....	Д — Д,
	денежное обращение .....	Д — Т — Д,
	товарное обращение .....	Т — Д — Т,
	товарно-денежное отношение ....	Т — Д,
	товарообмен .....	Т — Т,
	продуктообмен .....	П — П.

Таким образом, возникнув как продуктообмен, общественное сотрудничество производителей благодаря деньгам находило новые, все более эффективные формы. Анализом денежных форм взаимодействия производителей и занимается теория денег.

Следует отметить, что появление денег не просто облегча-

ет товарообмен: деньги знаменуют переход экономических отношений в иное качественное состояние — если в товарообмене купля и продажа слиты, нераздельны, то деньги позволяют «развести» их во времени и пространстве. Экономические последствия такого разграничения неисчислимы — именно из этого выросла и на этом держится вся цивилизованная рыночная экономика.

### ИСТОРИЧЕСКИЕ ФОРМЫ ДЕНЕГ

Деньгам более 3 тыс. лет. В этом длительном периоде выделяют **четыре этапа** (и соответствующие им формы денег):

- 1) товарные деньги — слиток (до VII в. до н.э.);
- 2) монетные деньги — монета (VII в. до н. э. — XIX в.);
- 3) бумажные деньги — банкнота (XIX—XX вв.);
- 4) электронные деньги — карточка (с конца XX в.).

#### Товароденьги

**Товароденьги** — древнейшая форма денег, когда роль денег выполняли наиболее важные для данной местности товары или ценности (ракушки, соль, меха и т. д.).

Из всех товароденег главенствующее место занял **слиток** — **арханчная форма металлических денег**, изготавливавшаяся способом литья. Именно слиток служил эквивалентом (т. е. выразителем ценности) обмениваемых товаров. Как готовый металл слиток — идеальные «товароденьги», поскольку в любой момент мог быть использован и для хозяйственных нужд.

Но вот что интересно — уже с VIII в. до н. э. существовали слитки с отличительными знаками (нанесенными в процессе литья), гарантировавшими условленные вес и состав слитка; более того, в соответствии с величиной покупки слиток делили на части (между прочим, такое деление облегчалось заранее нанесенными на слиток зарубками).

Вот из таких «рубленых» частей слитка и выросла «монета».

### *Монета*

**Монета** — слиток металла определенной формы, веса и достоинства, служащий узаконенным средством платежа.

Слово «монета» восходит к имени римской богини Юноны, в храме которой находился монетный двор Древнего Рима.

В ходе исторического развития возникла и утвердилась как самая практичная форма монеты — круглая с двусторонней чеканкой (хотя в настоящее время встречаются и иные формы: прямоугольник — в Тонго, семиугольник — в Сьерра-Леоне, восьмигранник — на Антильских островах и даже 12-гранник с волнообразными вогнутыми гранями — в Судане).

Преимущества монетных денег по сравнению со слитками:

- не надо тратить силы и время на разрубание слитка;
- взвешивание частей слитка заменяется счетом монет;
- проба и вес монеты гарантированы государством.

Первые монеты были изготовлены в XII в. до н. э. в Китае, а пятью веками позже они появились в Средиземноморье. С этого времени монеты — неразлучный спутник человечества. И только в XVIII в., т. е. через три тысячи лет, наряду с монетами появились и бумажные деньги.

Но если говорить точно и строго, то золотомонетная денежная система ушла в историю совсем недавно — в 70-х гг. прошлого столетия. Иными словами, бумажным деньгам, представляющим принципиально иной — «невещественный» — тип денежной системы, исполнилось всего 20—25 лет (15 августа 1973 г. окончательно прекратился обмен доллара на золото). Тем не менее хорошо известно, что в период экономических кризисов все вдруг вспоминают, что бумажные деньги — просто бумажки, правительство обращается к золотому запасу, а население «штурмует» ювелирные магазины. Эти и другие соображения заставляют нас подробнее ознакомиться с историей и проблемами монетных денег.

### *Золото и серебро*

Вначале немного о золоте, признанном всеми народами в качестве главного драгоценного металла.

Золото словно самой природой создано для чеканки монет: оно встречается исключительно в чистом виде, пластично и устойчиво к коррозии, ковко, однородно, компактно, короче, — **идеальный монетный металл**.

Для древних египтян источником золота была Нубия, для древних греков — Индия и Лидия, для римлян — Испания и Венгрия. В средние века самой богатой золотом страной была Чехия. В настоящее время золото добывается в основном в Южной Африке, СНГ, Канаде, США, Австралии и Гане. **Главные международные рынки золота** находятся в Лондоне и Цюрихе — цена тройской унции золота на этих рынках выступает как его мировая цена, применяемая в расчетах между странами.

Говоря о золоте, было бы несправедливо умолчать о серебре — хотя бы потому, что первые монеты были чеканены из **электрона** — природного сплава золота и серебра. Серебро также устойчиво к коррозии, но оно — мягкий металл, поэтому в монетном деле используется в сплаве с медью.

**Серебро** заслуживает уважения и по исторической роли: дело в том, что средневековой Европе античные источники золота были недоступны, поэтому в IX—XIII вв. в качестве монетного металла использовалось преимущественно серебро; в XIV—XVIII вв. золотые и серебряные монеты обращались как равноправные эквиваленты, и только с XIX в. золото стало единственным всеобщим эквивалентом, а серебряные монеты превратились в разменные. Возникшие отсюда проблемы будут рассмотрены позже.

Сначала золотые монеты чеканились из чистого (24-каратного) золота, однако со временем (в целях повышения их устойчивости) в сплав стали добавлять медь или серебро.

Сегодня золото продолжает оставаться средством выравнивания платежного баланса между странами (причем в виде слитков определенного веса).



### *Проба и лигатура*

Применение драгоценных металлов в качестве денег потребовало точного измерения их количества и качества. Возникло понятие «проба» — соотношение между «чистым» и «общим» весом монеты (с введением десятичной системы мер проба указывается в тысячных долях, поэтому совершенно чистый драгоценный металл имеет 1000-ную пробу).

Золотые и серебряные монеты льют из лигатуры — однородного сплава разных веществ. Для монет найдены лигатуры, обладающие наибольшей устойчивостью к изнашиванию. В качестве оптимального для лигатуры золота с медью рекомендуется соотношение 9:1 (900-я проба), для лигатуры серебра с медью — 5:1 (833-я проба).

### *Карат, гран, тройская унция*

Из других мер веса драгоценных металлов следует знать о «карате», «гране» и «тройской унции».

**Карат** — мера веса, общая для драгоценных камней и драгоценных металлов (1 карат = 0,2 г; чистое золото соответствует 24 каратам).

**Гран** — часть карата, равная для драгоценных камней 1,4 карата, золота — 1/12 карата и серебра — 1/18 карата.

**Тройская унция** — международная единица веса золота (31,1 г), равная 12-й части «тройского фунта» (373,2 г).

\* \* \*

Теперь мы можем перейти к экономическим проблемам монетного обращения (использование монет в качестве средств платежа), которые раскрывают происхождение многих противоречий бумажно-денежного обращения.

### *Ходячие, полноценные и разменные монеты*

Главный элемент монетных денег — «ходячая монета». Так называют монеты, непосредственно предназначенные (в отличие от юбилейных, сувенирных, коллекционных, памятных,

раритетных, антикварных) для обращения. Ходячие монеты выпускаются на протяжении ряда лет, в большом количестве, с неизменным оформлением.

Среди ходячих монет различают «полноценные» и «неполноценные» («разменные»).

**Полноценные ходячие монеты** — это такие монеты, стоимость металла которых соответствует номиналу (стоимостная величина, обозначенная на денежном знаке). Обычно полноценными монетами являются золотые монеты (реже — серебряные). Полноценность монеты сразу превращает ее в объект спекуляции. Дело в том, что в разных ситуациях и разных регионах рыночная стоимость полноценных монет то повышается, то понижается, отражая колебания стоимости «полноценного» металла.

В экономической теории имеются специальные термины, характеризующие эти два состояния: **ажю** (выраженное в процентах превышение рыночного курса монетных денег по сравнению с их номинальной стоимостью) и **дизажю** (процентный показатель понижения курса). В настоящее время эти термины характеризуют динамику курсовой стоимости бумажных денег и ценных бумаг.

Международные спекулянты до сих пор наживаются на изменении курса золота, переправляя его в страны ажиотажного спроса. В нашей недавней истории ажию проявил, например, неожиданный для многих спрос на металлические рубли (что оказалось предвестником надвигающейся инфляции); «двушки» для телефонов-автоматов, продаваемые за десятки рублей, служат примером бытового ажию.

С приходом бумажных денег и ценных бумаг спекуляция на ажию-дизажю расцвела еще сильнее. Возьмите примеры из нашей жизни — завышенный курс доллара в России; покупка коммерсантами купюр крупного номинала; продажа за символическую цену в дни обмена «советских» купюр на «российские» — это дизажию.

Полноценная ходячая монета из драгоценного металла является особым и стабильным объектом спекуляции потому, что она обладает самостоятельной ценностью как золотая вещь.

Здесь большой загадки нет. А вот пример с металлическими рублями и «двушками» показывает, что ажио и дизажио захватывают не только полноценные, но и неполноценные монеты (так называются монеты, чья номинальная стоимость превышает стоимость металла, представленного в данной монете). Неполноценная ходячая монета получила в экономической теории название **разменной монеты**, поскольку она действительно представляет (пусть даже символически) определенную часть полноценной монеты.

Разменная монета поистине является экономическим чудом: ведь это монета, **официальная стоимость которой выше реальной**. Всякий, кто изучает экономику, должен по достоинству осознать и оценить экономический парадокс этого факта: действительно, нечто (в данном случае серебряная или медная монета), само по себе стоящее, например, один рубль, способно обменяться на товар стоимостью более рубля. Как же может состояться этот неравноценный обмен?

### *Кредитный характер разменной монеты*

Такое может произойти только потому, что государство выпускает разменные монеты с **принудительным курсом**, т. е. произвольно предписывая («присваивая») им завышенную номинальную стоимость. Обращение разменной монеты по ее официально предписанному курсу, по ее номинальной стоимости, может продолжаться довольно долго — до тех пор, пока государство само соблюдает им же установленные правила экономической игры.

Дело в том, что, выпуская разменные монеты, государство берет у общества своеобразный кредит: предлагая ему «однорублевое» за «пятирублевое», оно и само должно в дальнейшем относиться к «однорублевому» как к «пятирублевому». Вот почему в экономической теории все монеты, номинальная стоимость которых завышена по сравнению со стоимостью монетного металла, из которого они сделаны, называются **кредитными монетами** (основанные на «кредо» — доверии).

Государство же время от времени охватывает жадность: а

нельзя ли, раздав рублевые монеты как «пятирублевые», обратно потребовать настоящие пять рублей?

Известный в истории Медный бунт в Москве (1662 г.) был спровоцирован именно таким жульничеством правительства: приравняв официальным указом медь к серебру и раздав медь как серебро, налоговые платежи требовали, однако, только в серебре.

Еще более важной причиной расхождения между номинальной и реальной стоимостью монетных (да и бумажных) денежных знаков является состояние экономики страны.

Показатель соотношения реальной и номинальной стоимости денег — их «покупательная способность»: процентное отношение суммы рыночных цен на товары прожиточного минимума в «базовом» году к сумме рыночных цен на те же товары в измеряемом году.

Игры, основанные на кредитном характере разменных монет, в условиях золотомонетного обращения имели **объективно заданные пределы**, ибо они ограничивались «разменной» частью монетного массива, — полноценные же ходячие монеты кредита не требовали, поскольку представленный в них драгоценный металл обеспечивал им самостоятельный рыночный курс (если только государство не фальсифицировало пробу и вес полноценных монет, — а в истории такое происходило часто, поскольку многие венценосцы известны как отъявленные фальшивомонетчики).

Кроме того, следует учитывать еще одно ограничение — ведь разменная монета потому и являлась «разменной», что существовала только как вспомогательное средство обращения полноценных монет. При объективной стабильности количества реально обращавшихся золотых монет чрезмерное завышение курса разменной монеты (да и просто их количества) обнаруживалось немедленно (ведь в условиях золотомонетного обращения разменные монеты соотносятся не только с ценами товаров, но и со стоимостью полноценных монет).

Эти два ограничения отсутствуют при обращении «чисто» бумажных денег: уход золотых монет из сферы денежного обращения привел к тому, что **все** денежные знаки приобрели

статус «кредитных». Возможность беспрепятственной эмиссии любых номиналов в любом количестве становится реальным фактором роста инфляции.

Рассмотрение кредитного характера разменной монеты и его последствий позволяет прийти к важному выводу: для стабилизации бумажно-денежного обращения необходим некий «ограничитель» эмиссии бумажных денег — своего рода аналог «золотого» ограничителя. По существу вся теория и практика современного денежного обращения сосредоточена на поиске такого ограничителя.

### *Биметаллизм. Закон Коперника—Грешема*

История монетного обращения содержит еще один поучительный урок. Как уже отмечалось, с VIII по XIV в. в Центральной Европе из-за нехватки золота господствовал «серебряный стандарт» — денежная система, основанная на обращении серебряных монет, которые выступали в этой системе полноценными ходячими монетами и были обязательны к приему как основное платежное средство. В XIX в. сложился «золотой стандарт», в котором главная денежная единица чеканится только в золоте (с правом неограниченного обмена бумажных денежных знаков на золото). Золотой стандарт существовал практически во всех странах (в Англии — с 1816 г., в Германии — с 1873, в России — с 1897, в США — с 1900 г.). Подорванный первой мировой войной, золотой стандарт был окончательно отменен во внутреннем обращении в 30-е гг. XX в.

Однако нас сейчас интересует промежуточная эпоха — с XV по XVIII в., когда золотой и серебряный стандарты сосуществовали (в экономической теории такое сосуществование двух стандартов получило название биметаллизма).

VIII — XIV вв. — серебряный стандарт;

XV — XVIII вв. — биметаллизм;

XIX — середина XX в. — золотой стандарт.

Понятно, что, несмотря на все указы, предписывавшие руководствоваться официально установленным соотношением стоимостей золотых и серебряных монет, реальное соотноше-

ние их стоимостей постоянно изменялось. Все предпринимавшиеся в истории монетного обращения попытки стабилизировать это соотношение оказались безуспешными (в античные времена реальное соотношение золота и серебра составляло 1:10, в XVII—XVIII вв. — 1:15, в 1900 г. — 1:33, в 1950 г. — 1:50).

Почему же государство постоянно билось в попытках стабилизировать соотношение стоимостей золотых и серебряных монет? А вот почему: поскольку биметаллизм признавал в качестве равноправнополноценных и золотые и серебряные монеты, то покупатели, имея законное право выбора средства платежа, предпочитали расплачиваться монетами в том металле, который имел на данный момент более низкую стоимость. Монеты же с более высокой стоимостью «уходили» из обращения (попросту говоря, их придерживали, ибо любому было понятно, что глупо платить золотом, если имеется возможность расплатиться серебром). В этих условиях и возникло понятие «параллельная валюта» — в торговых сделках особо оговаривался металл, в котором должен был производиться платеж.

Этот феномен нашел отражение в экономической теории в виде закона Коперника—Грешема, суть которого можно изложить так — «плохие» деньги вытесняют «хорошие». Впрочем, этот закон справедлив и в рамках единой денежной системы, включая бумажные деньги: ценные номиналы и валюта припрятываются, а сфера денежного обращения наводняется «разменными» денежными знаками.

В условиях такого отвергаемого плательщиками биметаллизма государство обычно ограничивает чеканку серебряных и не ограничивает чеканку золотых монет, повышая тем самым рыночную стоимость серебряных монет как результат специально создаваемого дефицита. Поддерживаемый таким искусственным образом биметаллизм получил название «хромающей валюты».

Биметаллизм показал невозможность сосуществования в рамках одной денежной системы двух полноценных денежных единиц. Этот урок истории денежного обращения следует обя-

зательно учитывать при становлении молодых национальных валют, не допуская возникновения «параллельной валюты».

### *Разменная монета и бумажные деньги*

История разменной монеты интересна еще и тем, что именно она явилась предвестницей бумажных денег. Вспомним — назначение разменной монеты состояло в том, чтобы замещать (в определенном количестве) полноценную монету. Иначе говоря, разменная монета является денежным знаком только потому, что представляет полноценную монету. А поскольку такое представительство вовсе не обязательно должно быть «металломонетным» по форме, то уже в начале XVII в. произошла замена тяжелой разменной монеты легкими бумажными (знаменитыми «банколиврами» Джона Лоу), хотя создание системы подлинно бумажных денег оказалось обществу под силу только в середине XX в. (после отмены золотого стандарта).

Итак, золоту вовсе не обязательно непосредственно участвовать в сфере обращения, — достаточно, чтобы в этой сфере обращались его «представители». Именно такими представителями золота и являлись сначала разменная монета, а затем и первые бумажные денежные знаки.

Вот теперь мы с чистой совестью расстаемся с «монетной» страницей экономической истории и переходим к бумажным деньгам — феномену развитой рыночной экономики с середины XX в.

В широком смысле бумажные деньги — номинальные (т. е. только по названию) знаки стоимости, имеющие исключительно принудительный курс. Здесь очень важно осознать смысл последних слов: если серебряные (и даже медные) монеты имеют хоть какую-то собственную стоимость (стоимость монетного металла), то бумажные денежные знаки не обладают даже такой символической стоимостью, вся сила бумажного денежного знака — в силе напечатавшего его государства. Именно государство наделяет бумагу определенного формата и полиграфических признаков («купюру») покупательной спо-

собностью в размере назначаемой стоимости и отправляет ее в сферу обращения.

В эпоху золотого стандарта К. Маркс говорил, что государство — это налоги; сегодня он мог бы добавить — и бумажные деньги.

### *Бумажные деньги*

Общее наименование бумажных денежных знаков — «**банкноты**». С XIX в. банкноты делятся на три категории: «классические», «кредитные» и «обычные». Первоначально обмену на золото подлежали только **классические банкноты** (за что они получили обиходное название «разменные банкноты»). Однако золотомонетную систему «взорвали» кредитные банкноты, превратившиеся в классические бумажные деньги. Поэтому становление бумажных денег мы рассмотрим на примере кредитных банкнот.

Банкноты — результат развития платежного оборота, отражавшего в свою очередь рост объема товарного производства. В тех случаях, когда производитель соглашался продать свой товар не за наличные деньги, а в кредит (долг), он получал от покупателя «**вексель**» — долговое обязательство в виде расписки, в которой покупатель указывал сумму долга и срок ее выплаты. Часто обстоятельства складывались таким образом, что производитель нуждался в деньгах раньше, чем наступал обусловленный векселем срок его выплаты. Тогда он уже сам предлагал имеющийся у него вексель в качестве оплаты своих покупок.

В результате надежные векселя начинали обращаться в качестве «незаконных», как бы доверительных, средств платежа (наряду с наличными деньгами, которыми в те времена были только полноценные монеты), выступая в качестве особых — **кредитных (или торговых) денег**.

Поскольку свободные наличные деньги водились в основном у банкиров, то именно им в первую очередь предлагались векселя в обмен на наличные деньги. Так в банках скапливалось значительное число векселей коммерсантов. И тогда бан-



киров посетила счастливая мысль — а что если под будущие деньги надежных векселей давать не наличные деньги, а самим выпускать векселя (они получили название «банковских билетов»)?

Надо сказать, что обмен коммерческого векселя даже на банковский вексель («банковский билет») считался удачной операцией, поскольку коммерческий вексель могли и не принять в уплату, а банковские билеты славились своей надежностью (мы сейчас не останавливаемся на выгоде банкира, принимавшего коммерческий вексель, ибо, понятное дело, он выписывал ответный банковский билет на значительно меньшую сумму, — на этом построен, например, современный факторинг).

Банковские билеты выпускались банкирами и раньше, но те билеты были обеспечены золотом («классические банкноты»), теперь же появляется **новый вид банковских билетов — банковские векселя**, которые сами имеют лишь **вексельное, долговое, кредитное обеспечение**. Однако для владельцев банковских билетов, к которым они попадали причудливым образом, это, т. е. чем был обеспечен данный банковский билет на момент его выпуска — золотом или коммерческим векселем, не имело значения — в условиях золотого стандарта **любой банковский билет в любой момент мог быть обменен на золото** (векселя, выпускаемые банками в отличие от частных векселей входили в систему золотомонетной денежной системы). Это, кстати, сдерживало чрезмерный выпуск кредитных банкнот, поскольку излишние для обращения банковские билеты возвращались в банки для обмена на золото. Вот откуда поражающая нас сегодня устойчивость банкнотного обращения на протяжении всего XIX в., вызывающая у части экономистов тоску по золотому стандарту.

Банкноты все больше начинают обращаться как наличные общепринятые деньги. К концу XIX в. они становятся главным, а с 1914 г. — и единственным видом денежных знаков. Но чем обширнее становилась сфера обращения банковских билетов, тем меньше становился размер их золотого обеспечения. В связи с этим среди экономистов и государственных деятелей шли бесконечные споры о допустимости эмиссии бан-

ковских билетов при условии их частичного золотого обеспечения, иными словами — каково должно быть соотношение «золотого» и «кредитного» обеспечения всей массы банковских билетов?

Тем временем банковские билеты охватили всю сферу экономики. В этой ситуации государство, не изменяя формы банковских билетов, фактически берет на себя их обеспечение: эмиссионным банкам разрешается выпуск банкнот под размер приобретаемых банками облигаций государственных займов. С этого момента и возникают подлинно бумажные деньги, обеспеченность которых гарантируется только государственными ценными бумагами, т. е. государством. Это была вторая (после появления монеты) революция в истории денег: бумажные деньги, возникнув сначала как представители золота, стали в конце концов действительно «бумажными».

### *Электронные деньги*

Конец XX в. ознаменован переходом к новому виду денег — «электронных». Это стало возможным благодаря массовому выпуску компьютеров, что позволило перейти к электронным платежным переводам — новому «сверхскоростному» виду чека в форме пластиковой («кредитной») карточки.

Появление карточки кардинальным образом меняет наше представление о деньгах, сводя их к **информационным потокам**. Иными словами, вполне реальна ситуация, когда все сделки, вплоть до мельчайших покупок, будут осуществляться посредством электронных переводов. Означает ли это, что возникнет «экономика без денег»?

Нет, конечно, деньги останутся, но они станут «невидимыми».

Облегчит ли это регулирование размера денежной массы? Поставит ли каждого под контроль общества? Исчезнет ли теневая экономика? Новые достижения вызывают новые проблемы.

## ЗНАМЕНИТЫЕ МОНЕТЫ РОССИИ, ЗАПАДА И ВОСТОКА

*Русские деньги*

**Алтын** — счетно-денежная единица XIV в., равная 6 денгам (позже — 3 копейкам). Название татарского происхождения. Чеканка алтына была частью попытки перестройки монетной системы при царе Алексее Михайловиче. В дальнейшем алтыны чеканились в 1698—1718 гг. в рамках монетной реформы Петра I. После 1718 г. чеканка алтына стала обходиться слишком дорого и поэтому была прекращена. Слово «алтын» сохранялось в обиходном названии монеты в 15 копеек («пятиалтынный»).

**Ассигнации** — первые бумажные деньги в России, выпускавшиеся с 1769 г. при Екатерине II. Заменены только в 1843 г. металлическими деньгами и кредитными билетами (1 ассигнатный рубль был приравнен к 28 серебряным копейкам).

**Бородовой знак** — обиходное название медной бонь, служившей квитанцией за уплату пошлины на бороду, существовавшей в России со времен Петра I. На лицевой стороне бородового знака были изображены нос, усы и борода и стояла надпись «деньги взяты». Для ведения Северной войны (1700—1721) Петр I обложил пошлиной предметы повседневной жизни (бани, печные трубы, сапоги, дрова), а также усы и бороду. Сначала ее размер зависел от сословной принадлежности, а в 1715 г. была установлена единая пошлина — 50 рублей; отменена только при Екатерине II в 1772 г. В конце XVII в. бородовые знаки получили ограниченное значение в качестве платежного средства, породив название «бородовая копейка».

**Гривенка** (уменьш. от «гривна») — старинная весовая единица, использовалась в XIV—XVIII вв. как мера веса драгоценных металлов.

**Гривенник** — название серебряной монеты в 10 копеек, впервые чеканенной в 1699 г. при Петре I. Во второй половине XVIII в. гривенник превратился в обычную мелкую серебряную монету. В XIX—XX вв. гривенник чеканился ежегодно (за исключением 1918—1920 гг.): лицевая сторона — двуглавый орел (с 1921 по 1992 г. — герб СССР), обратная — обозначение номинала. С 1931 г. гривенники чеканятся в медно-никелевом сплаве.

**Гривна** — старинная русская весовая и счетно-денежная единица, размеры которой менялись в зависимости от места и времени чеканки. Различали «большую» (409,52 г) и «малую» (204 г) гривну.

**Грош** — название русской монеты в 1/2 копейки, чеканившейся с середины XIX в. до 1917 г.

**Денга** (с конца XVIII в. — «деньга») — русская серебряная монета, чеканившаяся с последней четверти XIV в. Первоначально весила 0,93 г и равнялась 1/200 гривны серебра. Начиная с XVI в. две денги = 1 копейке. В 1700—1828 гг. денга чеканилась в меди. В 1839 г. денга снова появилась в качестве полукопейки, получив обиходное название «денежка».

**Ефимок** — русское названия талера: со 2-й половины XVI в. русское правительство использовало ефимки в валютных операциях (например, для выплаты жалованья иностранцам). Торговля ими была государственной монополией, а их обращение внутри страны было официально запрещено. В 1653—1654 гг. предпринята попытка превратить ефимок в русскую монету, перечеканивая их в так называемые «рублевики» (с 1655 г. снабжая талеры надчеканкой). По официальному курсу они равнялись 64 копейкам. В 1659 г. ефимки были запрещены, но еще длительное время находились в обращении.

**Золотой** — возникшее в России в XV в. название золотых монет, сохранившееся и в более позднее время. Например, пробная монета императрицы Елизаветы Петровны, чеканенная в

1755 г. достоинством в 10 рублей, имела надпись «Елизаветин золотой».

*Золотой рубль* — условная денежная единица России (0,774235 г чистого золота), введенная после денежной реформы 1895—1897 гг., установившей золотой монометаллизм. Золотые монеты чеканились достоинством в 5, 7,50 («полуимпериал»), 10 и 15 («империал») рублей; находились в обращении до 1914 г.

*Империал* — название золотой монеты в 10 рублей, чеканившейся с 1755 г. при императрице Елизавете Петровне и имевшей 916-ю пробу. При Павле I и Александре I империал имел (до 1809 г.) 986-ю пробу. С введением при Николае II в 1897 г. золотого рубля стоимость империала возросла до 15 рублей.

*Копейка* — серебряная монета, чеканенная с 1534 г. Изображение: лицевая сторона — царь на коне с копьём в руке, оборотная — имя и титулы (1535—1718 гг.). Предпринятая в 1656—1663 гг. попытка заменить серебряную копейку равноценными медными была неудачной. В XVIII в. копейка вытеснила денгу из денежного обращения как разменную мелкую монету. Чеканка серебряной копейки была прекращена в 1718 г. При Екатерине II и до 1916 г. копейка чеканилась почти ежегодно, при все уменьшающихся размерах и весе. Первая советская копейка была чеканена в 1924 г. в меди.

*Медная копейка* — полноценная медная ходячая монета, введенная в России Петром I и вытеснившая денгу (серебряную копейку). В 1703—1741 гг. из 1 пуда (= 16,381 кг) чеканилось медных монет на 20 рублей; тем самым стоимость одного рубля соответствовала стоимости приблизительно 819 г. В 1867 г. ходячие медные монеты были заменены разменными монетами, когда из пуда меди стоимостью 10 рублей чеканилось медных монет на 50 рублей.

**Полтина** (полтинник) — русская единица стоимости, выпускавшаяся в XIV—XV вв. только в виде слитков и равная половине рублевого слитка — «рубля». Со второй половины XV в. и до 1656 г. — счетно-денежная единица в 50 копеек (или 5 гривен). Полтина, введенная царем Алексеем Михайловичем в 1654 г., весила 16—20 г меди. В 1662 г. после Медного бунта населения, протестовавшего против низкопробности медных денег, полтина была изъята из обращения. С этого времени она получила также название «полтинник», сохранившееся до конца XIX в. В течение XVIII—XIX вв. полтина равнялась 1/2 рубля (= 50 копеек), становясь все легче и меньше.

**Полуденга** — редкая русская серебряная монета, равная половине московской и четверти новгородской денги и встречающаяся в XV в. В XVI—XVII вв. (после реформы 1534 г.) полуденга = 1/4 копейки и весила 0,17 г. С 1700 по 1800 г. чеканились медные полушки, с 1839 г. им соответствовали монеты с надписью «1/4 копейки».

**Полуполтина** (полуполтинник) — название монеты в 25 копеек (= 1/2 полтины), возникшее в XVIII в. В 1701—1805 гг. полуполтина чеканилась всеми русскими царями. С 1827 г. монеты в 25 копеек чеканились без названия «полуполтина», со временем для них употребительным стало название «четвертак» (т. е. четвертая часть рубля).

**Проволочная денга** — название русской денги, или копейки, форма которой до начала XVIII в. напоминала каплю; чеканилась в XIV—XVII вв., являясь главным платежным средством в России. Изготавливалась из разрубленной и сплюсненной серебряной проволоки, надпись и изображение были обычно неполными, так как площадь монетной заготовки не соответствовала площади штемпеля.

**Пуло** — русская медная монета XV — начала XVI в., чеканенная в небольшом количестве по образцу татарского «пула».

Соотношение ее стоимости и стоимости денги точно не установлено.

*Резана* — старинная русская денежная единица, сначала предположительно, равная 1/2 разрезанного дирхема, позже — денежная единица в 1/2 куны (или 1/50 счетно-денежной гривны). К XV в. вышла из употребления.

*Рубль* — название денежной гривны, часть серебряных слитков, которые в виде взвешенного серебра находились в обращении до XIV в. (наряду с арабскими и западноевропейскими монетами). С введением собственной чеканки монет рубль стал служить весовой и счетно-денежной единицей. Из него чеканили 100 денег (весом около 0,93 г). С проникновением больших западноевропейских серебряных монет был положен конец обращению слитков; в обращении наряду с различными русскими мелкими монетами находились в качестве больших монет только западноевропейские талеровые монеты (с русской надчеканкой в 1654—1655 гг.).

В ходе последующей монетной реформы стоимость серебра и меди была установлена одинаковой (в целях получения высоких прибылей от выпуска в огромном количестве медных монет). В результате серебро постепенно исчезло из обращения. «Медный бунт» 1662 г. в Москве знаменовал провал монетной реформы.

Только Петр I создал монетную систему, приравнявшую русские монеты в золоте, серебре и меди к европейским и избравшую серебряный рубль единственной основной денежной и счетной единицей. Первые рубли 1704—1714 гг. имели чистый вес 24,89 г серебра.

При Елизавете Петровне в 1755 г. был введен золотой империял — монета в 10 рублей.

В 1768 г. Екатерина II основала эмиссионный банк, выпускавший бумажные рубли. С 1754 г. чистый вес рубля был определен в 18 г серебра.

Николай I ввел в 1828 г. монеты в 3, 6 и 12 рублей в плати-

не (вес — 10,36; 20,73 и 41,46 г соответственно). В 1845 г. их чеканка была прекращена.

По приказу Екатерины I в 1725—1726 гг. были выпущены большие медные пластины весом 1023 г. Серебряные рубли выпускались ежегодно на протяжении 1718—1915 гг., а также в 1921 и 1924 гг.

Кратные рубли в золоте выпускались достоинством в 2 и 3 рубля, в 5 и 7,50 («полуимпериал»), 10 и 15 («империал») рублей. И все же золотые рубли оставались редким исключением.

Этимология слова «рубель» до сих пор спорна. Впервые оно упоминается в новгородской берестяной грамоте 1281—1299 гг. Рубль был обозначением новгородского слитка, по весу совпадавшего с гривной серебра и просуществовавшего до середины XV в., постепенно превратившись в счетно-денежную единицу.

После реформы 1534 г. один рубль равен 100 копейкам.

*Рус* — намечавшееся название новой русской денежной единицы, которую предполагали выпустить в 1895 г. на основе золотого рубля; были выпущены пробные золотые монеты в 5, 10 и 15 рублей (весом в 4,3; 8,6 и 12,9 г соответственно).

*Сибирские монеты* — название монет с монетным знаком «Колыванская монета», чеканенных Екатериной II в 1766—1781 гг. в Сибири из меди Колыванских рудников. Выпускались монеты в 10; 5; 2 и 1 копейку, денги, полушки и полуденги. Монетный двор находился в Нижнем Сузуне. Сибирские монеты весили меньше, чем соответствующие русские монеты (находившиеся в обращении только к западу от Урала), поскольку колыванская медь содержала примесь серебра и золота, что учитывалось при чеканке и объясняло меньший вес «сибирских монет».

*Червонец* — обиходное название всех крупных золотых монет до XVIII в., обычно с указанием на страну происхождения (например, «угорский», «ренский», «голландский»).

Начиная с Ивана III все русские правители (кроме Василия IV и Бориса Годунова) чеканили червонцы. Со времен Петра I червонец (3,39 г) выпускался также как полноценная



ходячая монета. При Елизавете Петровне чеканились различные золотые монеты: двойной империал, полуимпериал, двойные дукаты, дукаты, монеты в 10; 1 и 1/2 рубля. Червонцем называлась и единственная советская золотая монета, выпущенная в 1923 г. достоинством в 10 рублей (чистый вес — 7,74 г золота при общем весе в 8,6 г).

**Четвертак** (полуполтина) — название русских монет в 25 копеек (четвертина рубля) из серебра, чеканенных ежегодно в 1827—1896 гг. и 1900—1901 гг.; чистый вес — 86 % серебра.

### ***Знаменитые монеты Запада***

**Английский фунт** — самая тяжелая английская серебряная монета (120 г), чеканилась Карлом I в 1642—1643 гг. (лицевая сторона — король на коне, оборотная — круговая легенда: «Да восстанет Бог и будут рассеяны враги»).

**Византийские монеты** — монеты Восточно-Римской империи (395—1453), начало которым положил фоллис (равной 40 нуммиям) Анастасия I (498). С IX в. существовал только один бронзовый номинал. Основная серебряная монета Византии — милиарисий. При Константине I чеканился солид (4,5 г золота), называемый в странах Запада безантом.

**Гинея** — основная английская золотая монета (начальный вес — 7,77 г) с 1663 г., чеканенная при Карле II. Название получила по Гвинее, где добывалось золото для ее чеканки. В 1816 г. заменена совереном.

**Греческие (античные) монеты** — первые монеты в Европе появились в середине VII в. до н. э. в Лидийском царстве в итоге длительного развития денежных отношений (от обмена природными товарами до обмена маленькими кусочками драгоценного металла). Лидийский царь Крез (561—546 гг. до н. э.) впервые ввел золото и серебро как монетные металлы.

Персидские цари, покорив Лидию (546 г. до н. э.), сохранили эту биметаллическую систему. Золотые монеты (8,4 г)

чеканились ими в большом количестве и длительное время выступали как «торговые монеты». По изображенному на лицевой стороне монеты царю (Дарию I), стреляющему из лука, эти монеты в античном мире назывались дариками.

Первые античные монеты чеканились из электрона, были неправильной формы и имели на лицевой стороне два-три углубления (позже замененные изображениями и надписями), а на оборотной — оттиск монетного штампа.

Древнегреческие полисы пользовались правом чеканки монет, поэтому количество последних огромно (известно более 2 тыс. монетных дворов в Древней Греции, ее колониях, а также эллинистических государствах Александра Македонского).

Вначале чеканку монет производили крупные малоазийские греческие колонии (Эфес, Милет, Хиос), а из самих древнегреческих полисов — Эгина (серебряные дидрахмы с изображением черепахи на лицевой стороне).

С римским завоеванием чеканка монет в Древней Греции прекратилась.

*Гульден* — монетный номинал, возникший во второй половине XIII в. Употреблялся применительно к различным монетным типам. Немецкий гульден — это золотые монеты, впервые чеканенные в Священной империи германской нации (до 1806 г.).

*Доллар* (от нем. — «талер») — первый американский монетный закон (1792) объявил доллар (24,05 г серебра) главной денежной единицей США. В марте 1900 г. единственной монетой денежной системы США был объявлен золотой доллар.

Чеканка золотых долларов была прекращена в 1933 г., серебряных — в 1935 г. С этого времени доллары выпускаются только как бумажные деньги.

*Драхма* — золотая и серебряная монета в Древней Греции (6000 драхм равны 1 таланту).

**Дублон** — золотая монета испанского короля Карла I. В 1537 г. был впервые выпущен эскудо (68 монет из 22-кратной марки). Двойной эскудо назывался пистолем. В европейской торговле монеты в 2 пистоля получили название дублонов, а в 4 пистоля — квадруплей.

**Дукат** — название венецианского «цехина». Дукат одной пробы и одного типа чеканился с 1284 по 1797 г. (год прекращения существования Венецианской Республики).

**Игл** (от англ. — «орел») — главная золотая монета США достоинством в 10 долларов, чеканившаяся в 1795—1804 и 1838—1933 гг. (чистый вес в 1795 г. — 16,03 г, в 1838 г. — 15,04 г).

**Лепта** — 1) древнегреческая мелкая бронзовая монета; 2) мелкая медная монета, введенная Грецией в 1828 г. (с обретением независимости).

**Ливр** — счетно-денежная единица Франции в IX—XVIII вв. достоинством в 20 су. При Людовике XVI чеканились золотые (в 24 ливра) и серебряные (в 3 и 6 ливров) монеты. В 1795 г. на смену ливру пришел франк.

**Луидор** — основная золотая монета Франции с 1640 г. до Великой французской революции. Каждый луидор (7,28 г золота) равнялся 10 ливрам. В 1803 г. заменен монетами франковой системы.

**Мараведи** — название золотых монет (3,46 г), чеканившихся до XIII в. в подражание арабо-испанскому «динару».

**Марка** — историческое название счетно-весовой единицы и монеты. Впервые упоминается в 857 г. С образованием Германской империи (1871) стала общегерманской монетной единицей.

**Наполеондор** — обиходное название французской золотой монеты (5,8 г) в 20 франков, чеканенной в годы правления Наполеона I; выпускалась и Наполеоном III.

**Пенни** — английская серебряная монета (1,02—1,45 г), впервые чеканенная королем Оффой (757—796). Пенни чеканились в большом количестве и имели широкое хождение (вплоть до московских земель). Наряду с пенни с 1351 г. стали чеканить гроут (равный 4 пенни), с 1504 — шиллинг (равный 12 пенни), с 1625 г. — золотой фунт (равный 240 пенни). С введением в Англии десятичной системы (1971 г.) 100 новых пенни равнялись 1 фунту.

**Пенсы** — множественное число от «пенни», с помощью которого обозначают кратные количества пенни (монеты в 2, 3 и 6 пенсов).

**Песета** (исп. «маленькое песо») — в начале XVIII в. в Испании появилась серебряная монета, чистый вес которой (4,15 г) был ниже, чем у обычного песо. Песета стала главной денежной единицей Испании, ее вес был приравнен к весу французского франка. Современная песета изготавливается из сплава алюминия и серебра.

**Песо** (исп. «вес», «монета») — название испанского талера, впервые чеканенного в 1497 г. при Фердинанде и Изабелле (в 1868 г. песо было заменено песетой).

В XVI в. песо чеканили в огромных количествах на 11 монетных дворах из серебра, добываемого в рудниках Америки. В XVI—XVIII вв. песо имели грубую, угловатую форму, получив в Европе название «корабельного песо», так как считалось, что они чеканятся на судах во время плавания из Америки. С 1537 г. было выпущено свыше 3 млрд «мексиканских» песо.

**Пиастр** (итал. «пластинка») — 1) название испанского и испано-американского песо в Европе; встречается в биржевых документах до начала XIX в. как торговая монета; на биржах

приравнивался к серебряным слиткам; 2) название европейских монет в Турции.

*Пистоль* — название двойного испанского золотого «эскудо» (6,2 г), введенного Филиппом II. Международной монетой пистоль стал после того, как Франция с 1641 г. стала чеканить по его образцу луидор.

*Пфенниг* (пфеннинг) — немецкое название средневекового денария (VIII—XI вв.); как название монеты сохранилось до настоящего времени. До XIII в. пфенниг был единственной германской серебряной монетой, с XV в. стал разменной монетой. В период Тридцатилетней войны подвергся переплавке из-за нехватки серебра. С середины XVIII в. пфенниг стал медным. С 1871 г. — самая мелкая разменная монета золотой денежной системы Германской империи.

*Римские монеты* — до введения монетной формы денег в Центральной Италии как средство обмена использовали прямоугольные литые бронзовые слитки, которые вышли из употребления к концу Первой Пунической войны (264—241 гг. до н. э.).

Общее название первых римских монет — асс (равный весу 1 римского фунта — 372 г).

После Второй Пунической войны был введен «денарий» — главная серебряная монета Римской империи на протяжении почти 400 лет.

Первые золотые монеты (статеры) появились в 216 г. до н. э.

На монетах Римской империи впервые изображается живое историческое лицо — Юлий Цезарь.

В период Римской империи (27 г. до н. э. — 476 г. н. э.) государственные монеты чеканились в золоте (ауреус), серебре (денарий), латуни и меди (сестерций).

Денежная реформа императора Каракаллы ввела новый номинал — антониан (серебряная монета, равная 2 денариям).

Император Диоклетиан ввел новую серебряную (аргентус) и новую бронзовую (фоллис) монеты.

При императоре Константине I ауреус был заменен солидом (4,54 г), который с 324 г. получил распространение по всей

империи, составив основу позднеримской и византийской денежной системы.

*Сантим* — 1/100 франка, введенного в 1795 г. после установления Национальным собранием десятичной системы в 1793 г. (1, 2, 5 и 10 сантимов в меди, а 20, 25 и 50 сантимов — в серебре).

*Сестерций* — древнеримская серебряная монета (1,13 г), введенная около 210 г. до н. э. Последние серебряные сестерции чеканились при Цезаре.

*Соверен* — английская золотая монета, введенная Генрихом VII в 1489 г. Соверен соответствовал 1 фунту серебряных денег по 20 шиллингов (15,47 г золота). С 1663 г. главной золотой монетой Великобритании была гинейя, а соверен стали снова чеканить с 1816 г. (с чистым весом уже в 7,32 г золота).

*Солид* — золотая монета (4,55 г), введенная римским императором Константином I в 309 г. Вследствие своей высокопробности солид сохранился до распада Византийской империи.

*Соль* — французская монета (получившая название «су»), равная 12 денье. Впервые соль был чеканен в 1266 г. в виде монеты. К середине XVIII в. превратился в билонную монету.

*Сольдо* — итальянский шиллинг, чеканенный в конце XII в. при германском императоре Генрихе VI в Милане (1,3 г). Чеканка сольдо была прекращена в 1797 г. в связи с включением Венеции в состав Австрии.

*Стерлинг* — название пенни, впервые чеканенного английским королем Генрихом II в 1180 г. Чеканился до конца XV в.

*Талер* — серебряная монета (29,8 г), чеканившаяся с 1486 г. В конце XV в. возникла потребность в большой монете из драгоценного металла для облегчения торговых операций. Поскольку золота в нужных количествах не было, использовалось серебро из рудников Центральной Европы (Саксония, Чехия) и

Центральной Америки. За этими монетами закрепилось название «талер». Они стали самой распространенной большой серебряной монетой в истории монетного дела, оставаясь до середины XVIII в. главной денежной и счетной единицей Германии. В XIX в. талер стал полноценной ходячей монетой.

**Фартинг** — монета, равная 1/4 английского пенни. Первые чеканена королем Эдуардом I. Со времени английского короля Якова I и до 1956 г. фартинги чеканились в меди (или бронзе).

**Флорин** — название высокопробной золотой монеты, чеканенной в 1525 г. Флоренцией (3,53 г). В начале XIV в. флорины стали проникать в Южную Германию, где получили название «гульдена».

**Франк** — французская серебряная монета (4,5 г), чеканенная при Генрихе III, Генрихе IV и Людовике XIII, а также с 1795 г.

**Эскудо** — испанская золотая монета (3,09 г) XVI—XVIII вв. В XIX в. чеканились только 8-кратные золотые эскудо. Вес двойного золотого эскудо в XVII в. был перенят по всей Европе (пистоль).

### ***Знаменитые монеты Востока***

**Дарик** — золотая монета (0,98 г) персидских царей. Впервые чеканена Дарием I, получила от его имени свое название. До середины IV в. до н. э. дарик был главной золотой монетой денежного обращения древнего мира.

**Динар** — золотая денежная единица арабской монетной системы, возникшей в конце VII в. (4,25 г). В настоящее время — самая малая денежная единица Ирана (100 динаров равна 1 риалу).

**Дирхам** (дирхем) — серебряная монета и единица арабской монетной системы (3,9 г), введенная в 692 г. и обращавшаяся до XIV в.

**Иена** — японская денежная единица, введенная в 1870 г. Чеканилась в золоте и серебре (1 иена равна 100 сенам). Со временем стала наименьшей денежной единицей Японии.

**Карша** — самая мелкая монета Индии, в XVI в. распространилась по всей Восточной Азии. В середине XIX в. в Китае все типы местных бронзовых монет с отверстием назывались «карша».

**Кобан** — чеканившаяся до 1871 г. тонкая пластинообразная японская золотая монета эллиптической формы.

**Мангыр** — турецкая медная монета XIV—XVII вв., самый ранний ее тип чеканился при Орхане (1326—1359).

**Мискаль** — арабская весовая единица с VII в. В VII—XIX вв. был серебряной денежной единицей (28,5 г).

**Мухр** (мохур) — индийская золотая монета 980-й пробы, введенная в 1562 г. великим моголом Акбаром; до 1857 г. сохраняла постоянный вес (11 г).

**Пара** — серебряная монета, лежащая в основе турецкой монетной системы. Чеканилась с конца XVII в. (первоначальный вес — 1,1 г).

**Пехлеви** — название иранских золотых монет, чеканившихся с 1927 г. с различным весом и номиналом (последней была выпущена в 1961 г. монета в 5 пехлеви; 1 пехлеви равен 100 риалам).

**Пул** — медная монета Золотой Орды в XIII—XV вв. (1—2 г). В конце XVIII в. словом «пул» в Бухаре обозначали деньги вообще. Медные деньги назывались «карапул» и весили 4,5 г. В 1926 г. при Аманул-хане пул был введен в Афганистане в качестве мелкой монеты (100 пул равен 1 афгани).



*Рупия* — индийская серебряная монета (вес — 11,5 г), введенная при Шер-Шахе (1539—1545). Как правило, рупии имеют круглую форму (прямоугольные монеты с формулами пожеланий и благословений чеканились главным образом при Акбаре).

*Сасанидские монеты* — золотые, серебряные и медные монеты династии Сасанидов, правивших в Парфянском царстве (до нашествия арабов в 651 г.).

*Сен* («монета», «деньги») — единица японской монетной системы. Первые сены — литые монеты с отверстием, изготовлены по китайскому образцу. Сены чеканились с XVI до середины XIX в. В 1870 г. в Японии была введена новая денежная система, единицей которой стала серебряная иена.

*Тангка* (танга, таньга) — серебряная монета Тибета (от 3,9 до 6,8 г.). Собственные монеты Тибет стал чеканить в середине XVIII в.; этот тип тангки просуществовал до 1945 г.

*Таньга* — серебряная монета (3 г), распространенная в Хивинском и Кокандском ханствах и в Бухарском эмирате. Последние бухарские таньга выпущены в 1920 г. в меди.

*Тугрик* — денежная единица Монголии (1 тугрик равен 100 мунгу). Первые тугрики чеканены в 1925 г. в Ленинграде (20 г серебра 900-й пробы).

*Туман* — в XIII—XIV вв. в Персии соответствовал как счетно-денежная единица 10 000 серебряных динаров; при Мухаммад-аге в 1794 г. был введен золотой туман (8,2 г). В 1883 г. был выпущен серебряный туман (4,65 г). Последние туманы чеканились в 1925 г.

*Турецкая лира* — денежная единица с 1844 г. при Абдул-Меджиде, равная 100 пиастрам в золоте.

**Турецкий фунт** — денежная единица (лира), до 1933 г. равнялась 100 пиастрам (по 40 пара каждый), позже 1 лира стала равняться 100 курушам.

**Цянь** («металлические деньги») — китайская бронзовая круглая литая монета с отверстием в центре, введенная по преданию еще в XII в. до н. э. как подражание медным кольцам, выступавшим в функции меновых стоимостей. Самые первые цяни имеют круглое отверстие для нанизывания на шнур и содержат данные о месте чеканки и весе. Одновременно появились цяни с четырехугольным отверстием, такая форма монеты просуществовала до XIX в. Самые первые цяни—юань («круглый»). Сохранившиеся монеты весят от 6 до 20 г.

Еще в XVIII в. до н. э. была введена монета «ушу» (равная 5 шу), находившаяся в обращении до 621 г. до н. э. Этим танская династия создала устойчивый тип цяней, просуществовавших практически до XIX в.

Как правило, цяни нанизывали на шнур по 100 штук. 10 таких шнуров составляли 1 дяо (или 1 гуаню). Число монет в 1 дяо колебалось, но обычно достигало 920—970 цяней.

**Шранг** — с 1909 г. серебряная монета Тибета (1 шранг равнялся 10 шокангам или 100 скарунгам; 15 скарунгов равны 1 таңгке). Были выпущены монеты в 1, 3, 5, 10 шрангов в серебре и в 20 шрангов — в золоте.

**Юань** — название китайской серебряной монеты с доллар, чеканенной с 1892 г. (26,8 г 900-й пробы). С июня 1969 г. — денежная единица КНР (1 юань равняется 10 цзяо или 100 фыням).

Серия «Высшее образование»

Учебное пособие

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА**

**Лекционный курс**

Многоуровневое учебное пособие

Ответственный редактор *С.А. Остахов*

Технический редактор *Л. Багрянцева*

Художник *А. Пащенко*

Корректоры *В. Югобабян, О. Милованова*

Подписано в печать 27.06.08.

Формат 84 × 108/32. Бум. тип № 2.

Гарнитура CG Times. Печать офсетная. Усл. п. л. 21,84.

Тираж 3000 экз. Зак. № 494.

ООО «Феникс»

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»

344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57

Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.

*Вышли в свет:***Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова,  
Е.Ю. Кашаева****РУССКИЙ ЯЗЫК  
И КУЛЬТУРА РЕЧИ**

В пособии описываются основные свойства современного русского литературного языка, рассматриваются различные аспекты речевой культуры (нормативный, коммуникативный, этический), говорится об организации эффективной речевой коммуникации, излагаются основы ораторского искусства, характеризуются особенности официально-деловой письменной речи.

Значительное место в пособии занимает Практикум, содержащий задания для самостоятельной работы. В Приложении даются акцентологический, орфографический, словарный минимумы, аннотированный список лингвистических словарей и справочников, материалы по деловому письму.

Пособие подготовлено с учетом требований Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (утверждены в феврале 2000 г.).

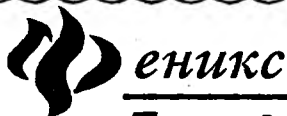
Предназначено для студентов вузов нефилологического профиля. Может быть использовано на курсах повышения квалификации специалистов, а также при проведении занятий в школах, лицеях, гимназиях. Представляет интерес для широкого круга читателей.

Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова,  
Е.Ю. Кашаева

**РУССКИЙ ЯЗЫК  
И КУЛЬТУРА  
РЕЧИ**

Высшее  
образование





## **Феникс** **Торговый Дом**

**В Москве книги издательства «Феникс»  
можно купить для книготорговых организаций  
в региональных представительствах,  
расположенных по адресам:**

- Ул. Космонавта Волкова, д. 25/2, 1-й этаж  
Директор: *Моисеенко Сергей Николаевич*  
тел.: (495) 156-05-68, 450-08-35  
E-mail: [fenix-m@vandex.ru](mailto:fenix-m@vandex.ru)

**Для оптовых покупателей — оптовые издательские цены,  
гибкая система скидок, бесплатная доставка по Москве**

- Шоссе Фрезер, д. 17, район метро «Авиамоторная»  
Директор: *Мячин Виталий Васильевич*  
тел.: (495) 517-32-95  
тел/факс: (495) 789-83-17  
E-mail: [mosfen@pochta.ru](mailto:mosfen@pochta.ru) [mosfen@bk.ru](mailto:mosfen@bk.ru)
- В Издательском Торговом Доме «КноРус»  
ул. Б. Переяславская, 46  
тел.: (495) 680-02-07, 680-72-54, 680-91-06, 680-92-13  
E-mail: [phoenix@knoirus.ru](mailto:phoenix@knoirus.ru)

### **В крупнейших магазинах:**

- ТД «Библио-Глобус»  
ул. Мясницкая, 6 (тел.: 925-24-57)
- ТД «Москва»  
ул. Тверская, 8 (тел.: 229-66-43)
- «Московский Дом книги»  
ул. Новый Арбат, 8 (тел.: 291-78-32)
- «Молодая гвардия»  
ул. Большая Полянка, 28 (тел.: 238-11-44)
- «Дом педагогической книги»  
ул. Большая Дмитровка, 7/5, строение 1  
(тел.: 299-68-32)
- «Медицинская книга»  
Комсомольский проспект, 25 (тел.: 245-39-33)



# **еникс** **Торговый Дом**

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:**

### **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

198096, г. Санкт-Петербург, ул. Кронштадтская, 11, оф. 17  
тел.: **(812) 335-34-84**; e-mail: [fnx.spb@mail.ru](mailto:fnx.spb@mail.ru)

**Директор:** *Стрельникова Оксана Борисовна*

### **ЕКАТЕРИНБУРГ**

620085, г. Екатеринбург, ул. Сухоложская, д. 8.  
тел.: **8(343)255-11-27**; e-mail: [bookva@isnet.ru](mailto:bookva@isnet.ru)

**Директор:** *Подунова Наталья Александровна*

### **ЧЕЛЯБИНСК**

#### **ООО "Интер-сервис ЛТД"**

454036, г. Челябинск, Свердловский тракт, 14  
тел.: **8(351) 721-34-53**; e-mail: [zakup@intser.ru](mailto:zakup@intser.ru)

**Менеджер:** *Морозов Александр*

### **НОВОСИБИРСК**

#### **ООО "ТОП-Книга"** г. Новосибирск, ул. Арбузова, 1/1

тел.: **(3832) 36-10-28**, доб. 1438;

e-mail: [phoenix@top-kniga.ru](mailto:phoenix@top-kniga.ru)

**Менеджер:** *Михайлова Наталья Валерьевна*

### **УКРАИНА**

#### **ООО ИКЦ «Кредо»** г. Донецк, ул. Куйбышева, 131

т.: **+38(8062)-345-63-08, 348-37-91, 348-37-92,**  
**345-36-52, 339-60-85, 348-37-86;**

e-mail: [moiseenko@skif.net](mailto:moiseenko@skif.net)

**Директор** *Моисеенко Владимир Вячеславович*

### **НИЖНИЙ НОВГОРОД** (Верхнее Поволжье)

г. Нижний Новгород, Мещерский Бульвар, д.5, кв. 238

Тел./факс: (8312) 77-48-70; e-mail: [fenixn@rambler.ru](mailto:fenixn@rambler.ru)

**Директор:** *Коцуба Вячеслав Вячеславович*

### **САМАРА** (Нижнее Поволжье)

г. Самара, ул. Товарная, д.7 «Е» (территория базы  
«Учебник»).

Тел.: (846) 951-24-76; e-mail: [fenixma@mail.ru](mailto:fenixma@mail.ru)

**Директор:** *Митрохин Андрей Михайлович*

### **КРАСНОДАР** (Южный Федеральный Округ)

г. Краснодар, ул. Гудимы, д.61

Тел.: (861) 274-30-11, 272-08-69; e-mail: [yugkniga@mail.ru](mailto:yugkniga@mail.ru)

**Директор:** *Черкашин Сергей Сергеевич*

# Торговый Дом «ФЕНИКС»

## ПРЕДЛАГАЕТ:

- ✔ Около 100 новых книг каждый месяц
- ✔ Более 3000 наименований книжной продукции собственного производства
- ✔ Более 1500 наименований обменной книжной продукции от лучших издательств России

## ОСУЩЕСТВЛЯЕТ:

- ✔ Оптовую и розничную торговлю книжной продукцией

## ГАРАНТИРУЕТ:

- ✔ Своевременную доставку книг в любую точку страны, ЗА СЧЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА, автотранспортом и ж/д контейнерами
- ✔ МНОГОУРОВНЕВУЮ систему скидок
- ✔ РЕАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ
- ✔ Надежный ДОХОД от реализации книг нашего издательства

## ОТДЕЛ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80  
Контактные телефоны: 8(863) 261-89-53, 8(863) 261-89-54,  
8(863) 261-89-55, 8(863) 261-89-56, 8(863) 261-89-57,  
факс: 8(863) 261-89-58.

E-mail: [torg@phoenixrostov.ru](mailto:torg@phoenixrostov.ru)

Начальник отдела РОДИОНОВА Татьяна Александровна

E-mail: [torg152@phoenixrostov.ru](mailto:torg152@phoenixrostov.ru)

Заместитель начальника отдела МЕЗИНОВ Антон Николаевич

E-mail: [torg151@phoenixrostov.ru](mailto:torg151@phoenixrostov.ru)

Менеджер по продажам на территории Москвы,  
Центра европейской части России и республики Казахстан

ЧЕРМАНТЕЕВА Татьяна Степановна

E-mail: [torg155@phoenixrostov.ru](mailto:torg155@phoenixrostov.ru)

Менеджер по продажам на территории Урала  
и Северо-Запада ХОМУТЕЦКАЯ Екатерина Владимировна

E-mail: [torg153@phoenixrostov.ru](mailto:torg153@phoenixrostov.ru)

Менеджер по продажам на территории ближнего и дальнего  
зарубежья ЯРУТА Игорь Игоревич

E-mail: [torg150@phoenixrostov.ru](mailto:torg150@phoenixrostov.ru)

Менеджер по продажам на территории Дальнего Востока

ФЕДОТОВА Ирина E-mail: [torg@aaanet.ru](mailto:torg@aaanet.ru)

Менеджер по работе с бюджетными организациями

ГОРДЕЕВА Ольга Олеговна E-mail: [torg180@phoenixrostov.ru](mailto:torg180@phoenixrostov.ru)

Менеджер по работе на территории Сибири

ФРАНК Татьяна Викторовна E-mail: [sibir@aaanet.ru](mailto:sibir@aaanet.ru)

## Издательство «ФЕНИКС»

Приглашаем к сотрудничеству  
АВТОРОВ для издания:

- + учебников для ПТУ, ссузов и вузов;
- + научной и научно-популярной литературы по МЕДИЦИНЕ и ВЕТЕРИНАРИИ, ЮРИСПРУДЕНЦИИ и ЭКОНОМИКЕ, СОЦИАЛЬНЫМ и ЕСТЕСТВЕННЫМ НАУКАМ;
- + литературы по ПРОГРАММИРОВАНИЮ и ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ;
- + ПРИКЛАДНОЙ и ТЕХНИЧЕСКОЙ литературы;
- + литературы по СПОРТУ и БОЕВЫМ ИСКУССТВАМ;
- + ДЕТСКОЙ и ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ литературы;
- + литературы по КУЛИНАРИИ и РУКОДЕЛИЮ.

**ВЫСОКИЕ ГОНОРАРЫ!!!**

**ВСЕ финансовые ЗАТРАТЫ БЕРЕМ НА СЕБЯ!!!**

При принятии рукописи в производство  
ВЫПЛАЧИВАЕМ гонорар НА 10% ВЫШЕ ЛЮБОГО РОССИЙСКОГО  
ИЗДАТЕЛЬСТВА!!!

Рукописи не рецензируются и не возвращаются!

Вы можете получить книги издательства «Феникс» по почте, сделав заказ:

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80  
издательство «Феникс», «Книга-почтой»,

Лола Игорю Викторовичу

тел. 8-909-4406421; E-mail: [tvoyakniga@mail.ru](mailto:tvoyakniga@mail.ru)

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В г. РОСТОВЕ-на-ДОНУ:**

✓ пер. Соборный, 17, т.: (863) 2624-707

✓ ул. Б.Садовая, 50, т.: (863) 2620-673

✓ ул. Немировича-Данченко, 78, т.: (863) 2446-934

**e-mail: [fenix21@inbox.ru](mailto:fenix21@inbox.ru)**

**НАШ АДРЕС:**

344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80.

Факс: (863) 261-89-50

<http://www.Phoenixrostov.ru> E-mail: [reclamabook@ieq.ru](mailto:reclamabook@ieq.ru)

По вопросам издания книг обращаться:

тел./факс: 8(863) 261-89-50; e-mail: [office@phoenixrostov.ru](mailto:office@phoenixrostov.ru)

**РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ОТДЕЛ**

*Осташов Сергей Александрович* (руководитель отдела)

Тел.: 8(863) 261-89-75 E-mail: [ostashov@phoenixrostov.ru](mailto:ostashov@phoenixrostov.ru)

*Алексеева Елена Владимировна* (редактор)

Тел.: 8(863) 261-89-75 E-mail: [publish1@vandex.ru](mailto:publish1@vandex.ru)

*Жиликов Илья Юрьевич* (редактор)

Тел.: 8(863) 261-89-75 E-mail: [publish@phoenixrostov.ru](mailto:publish@phoenixrostov.ru)

*Багрянцева Людмила Андреевна* (технический редактор)

Тел.: 8(863) 261-89-75

САЙТ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ФЕНИКС»: <http://www.Phoenixrostov.ru>