

Л.С. Гребнев

ЭКОНОМИКА ДЛЯ БАКАЛАВРОВ



Универсальный курс

УЧЕБНИК

330.1(07)

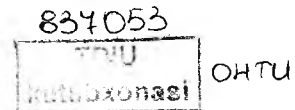
Г 791

330.1(07)	834053
Г 791	Гребнёв Л.С
Экономика для	
БАКАЛАВРОВ	
М., 13	83.839с

Л.С. Гребнев

ЭКОНОМИКА ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

*Рекомендовано Советом Учебно-методического объединения
по образованию в области менеджмента в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по направлениям подготовки 080200.62 «Менеджмент»,
081100.62 «Государственное и муниципальное управление»
(квалификация (степень) «бакалавр»)*



Москва · Логос · 2013

330.1(07)

УДК 330

ББК 65

Г79

Рецензенты

В.С. Автономов, доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент Российской академии наук

Г.Д. Гловели, доктор экономических наук,
профессор

Гребнев Л.С.

Г79 Экономика для бакалавров: учебн. / Л.С. Гребнев. – М.: Логос, 2013. – 240 с.

ISBN 978-5-98704-655-5

Изложен курс экономики, описывающий основные понятия экономической науки и практики, включая понятия «блага», «затраты и результаты», «эффективность». Раскрыты характерные черты современной экономики и тенденции ее развития. Освещены особенности хозяйственных решений, принимаемых на уровне семьи, фирмы и страны. Представлены ключевые вопросы международной экономики. Содержатся вопросы и задания к каждой теме, предметный и именной указатели.

Для студентов высших учебных заведений, получающих образование по всем направлениям бакалавриата. Может использоваться для подготовки экономистов в качестве дополнительного источника информации. Полностью соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования третьего поколения.

УДК 330

ББК 65

ISBN 978-5-98704-655-5

© Гребнев Л.С., 2013

© Логос, 2013

Оглавление

Предисловие.....	7
Введение	9
Раздел I. Основные понятия экономической науки и практики	17
Глава 1. Блага	17
§ 1.1. Понятие блага в экономике.....	17
§ 1.2. Жизнь как благо	19
§ 1.3. Физические блага.....	22
§ 1.4. Деньги	32
§ 1.5. Институциональные блага	36
Основные понятия	41
Вопросы и задания.....	42
Приложение 1. Образование.....	43
Приложение 2. Частная собственность.....	47
Приложение 3. Наличие.....	50
Глава 2. Затраты и результаты	53
§ 2.1. Понятие затрат и результатов.....	53
§ 2.2. Альтернативные издержки.....	58
§ 2.3. Линейные процессы: закон предложения и закон спроса.....	60
§ 2.4. Рыночное равновесие	71
§ 2.5. Круговые процессы: однородные затраты и результаты.....	76
Основные понятия	83
Вопросы и задания.....	84
Приложение 1. Материальные балансы.....	85
Приложение 2. «Время – деньги».....	89
Глава 3. Эффективность.....	93
§ 3.1. Эффект замещения и эффект дохода	93
§ 3.2. Хозяйствование и присвоение	98

§ 3.3. Эффективность хозяйствования	106
Основные понятия	112
Вопросы и задания	112
Приложение. Парето-эффективность.....	113
Раздел II. Современная экономика.....	114
Глава 4. Экономика семьи	114
§ 4.1. Где жить?	114
§ 4.2. За счет чего жить?.....	119
§ 4.3. Где и сколько работать?	122
§ 4.4. Где и как отдыхать?	124
§ 4.5. Сколько рожать детей и как способствовать их образованию?	125
§ 4.6. Сколько, на что и как сберегать?.....	128
§ 4.7. На что тратить деньги?.....	134
Основные понятия	137
Вопросы и задания.....	137
Глава 5. Экономика фирмы.....	139
§ 5.1. Основные экономические отличия фирмы от семьи (домохозяйства)	139
§ 5.2. Формы организации фирм: решения и ответственность	141
§ 5.3. Учет хозяйственных благ в денежной форме	148
§ 5.4. Основные экономические решения в рамках фирмы.....	152
§ 5.5. Особенности рынков материальных благ.....	155
§ 5.6. Особенности фондовых рынков	156
Основные понятия	159
Вопросы и задания.....	159
Приложение. Определение внутренней ставки доходности.....	160
Глава 6. Экономика страны и государство.....	162
§ 6.1. Государство глазами экономистов.....	163
§ 6.2. Мониторинг экономической активности в стране.....	170
§ 6.3. Налоги и государственный бюджет	183
§ 6.4. Производство денег	191
§ 6.5. Цели и средства экономической политики государства.....	197
Основные понятия	202
Вопросы и задания.....	203
Приложение 1. Краткосрочное равновесие: модель IS–LM	204
Приложение 2. Долгосрочное равновесие: модель Солоу.....	206

Глава 7. Международная экономика	208
§ 7.1. Внешняя торговля.....	208
§ 7.2. Международное движение капитала.....	218
§ 7.3. Платежный баланс страны.....	221
§ 7.4. Внешнеэкономическая политика государства.....	224
§ 7.5. Международные экономические союзы и организации.....	228
Основные понятия.....	231
Вопросы и задания.....	231
Предметный указатель	233
Именной указатель	238

Когда приходит время писать историю науки, рассказ начинается с описания ее предварительных классификаций... Революция Коперника как таковая была не более чем улучшением классификации.

Джон Хикс

Предисловие

На сайте Гарварда – университета, занимающего высшие позиции в мировых рейтингах, 2 ноября 2011 г. было опубликовано открытое письмо профессору Н.Г. Мэнкью студентов первого курса¹, обвиняющих в предвзятости читаемого им вводного курса. Имя профессора Н. Грегори Мэнкью хорошо известно и популярно в высшей школе России. Началась эта популярность с перевода в начале 1990-х годов его специализированного учебника «Макроэкономика»² и вскоре была продолжена переводом нескольких учебников вводного уровня, общий тираж которых в мире уже превысил миллион экземпляров на семнадцати языках³.

В письме первокурсников Гарварда, в частности, говорилось: «Правильное изучение экономики должно включать критическое обсуждение как преимуществ, так и недостатков различных экономических моделей. Так как ваши занятия не включают в себя первичные источники и редко публикуемые статьи из научных журналов, у нас очень ограниченный доступ к альтернативным подходам в экономике». Подобные сообщения отражают растущее неудовлетворение общества – не только американского – и тем, как функционирует современная экономика, и тем, как экономисты объясняют это всем остальным людям.

На самом деле экономисты не являются замкнутой кастой единомышленников. Среди них есть сторонники весьма различающихся подходов к анализу реальности. Но в учебниках по экономике для первокурсников до сих пор не было принято давать альтернативные подходы. Считалось, что сначала надо вооружить будущих профессионалов одной теоретической системой, а потом уже знакомить с дискуссиями теоретиков. Возможно, так должно оставаться и впредь в подготовке

¹ <http://hpronline.org/harvard/an-open-letter-to-greg-mankiw/>

² Мэнкью Н. Грегори. Макроэкономика. М.: МГУ, 1994. – 734 с.

³ http://en.wikipedia.org/wiki/N._Gregory_Mankiw

будущих экономистов. Но все остальные первокурсники с экономикой знакомятся в рамках одного, часто довольно короткого (семестрового) курса. Поэтому их запрос на знакомство с альтернативными подходами надо пытаться удовлетворить даже в небольшом учебном пособии, учитывая, что некоторые знания по экономике все студенты получают в старших классах школы в рамках курса «Обществознание».

Автор выражает искреннюю признательность своим коллегам В.Т. Рысину и Е.Е. Самойличенко за замечания и предложения по рукописи, а также А.А. Комковой за замечания по готовому тексту.

Введение

Термин «экономика» широко применяется сегодня во всех развитых языках. Он имеет древнегреческое происхождение и в оригинале состоит из двух частей: *οἶκος* (ойкос) – дом и *νόμος* (номос) – правило, закон, буквально «правила ведения хозяйства», т.е. «домоведение», или способы управления хозяйством (отсюда – «домострой»).

Главное в термине «экономика» заключено в первой его части – *οἶκος*, дом. Дом – это в первую очередь вещь, сделанная людьми и для людей. Но сделана она не потому, что людям просто нравится что-нибудь строить, творить в качестве зодчих, дарить людям рукотворную красоту. Дома нужны людям, чтобы жить.

Умение увеличивать богатство древние греки (Аристотель) называли «хрематистикой», а умение торговать недавно (в XIX–XX вв.) некоторые европейские мыслители предлагали назвать тоже по-гречески – «каталлакстикой». Но сейчас эти термины почти не используются даже профессиональными экономистами, поскольку их содержание полностью включено в современное понятие «экономика». Точнее, понятий этих в русском языке два: *экономика как практика (economy)*, и *экономика как наука, экономическая теория (economics)*.

Первое понятие в русском языке появилось несколько веков назад, когда переселявшиеся в нашу страну европейцы стали обзаводиться своим хозяйством – «экономиями». На практике термины «экономика» и «хозяйство» («хозяйствование») часто рассматривают как синонимы. Но в первом понятии смысловой центр делается на вещах, *объектах* («дом»), а во втором – на людях, *субъектах*, принимающих решения по поводу этих вещей («кто в доме хозяин?»).

Второе понятие появилось совсем недавно, в 1990-х годах, с появлением переводов учебников, в оригинале имеющих название «Economics». Иногда в этих переводах калькируется англоязычный оригинал – «экономикс», но чаще «economics» переводится как «экономика».

Экономика как практика – это часть жизни общества, обеспечивающая жизнь в целом за счет контролируемого людьми обмена веществ между человеческим родом и остальной природой. Коротко говоря – обеспечивающая подсистема: чтобы все могли жить потом, кто-то должен работать (изменять и сохранять вещи) сейчас.

Совсем коротко: *жизнь, в том числе духовная, – цель, экономика – материальное средство, а не наоборот.*

В этом описании есть несколько пар оппозиций: «все – кто-то», «жить – работать», «потом – сейчас», «возможность – потребность», «люди – вещи» (и «человеческий род – природа»), «изменение – сохранение». Все они взаимосвязаны, ни одной из них нельзя пренебречь.

Обмен веществ между обществом и природой – процесс циклический, как и любой процесс, имеющий биологическую основу (рис. В.1).



Рис. В.1. Циклический процесс обмена веществ между обществом и природой («экологический цикл»)

Кроме того, связи между людьми и рукотворными вещами в экономике отличает взаимная зависимость: чтобы была вещь, например тот же дом, надо, чтобы кто-то, человек или коллектив, ее создал, сотворил, стал причиной ее появления. Но чтобы жизнь общества поддерживалась, продолжалась и развивалась, надо, чтобы соответствующие вещи, условия – для рождения и воспитания детей, жизни взрослых – производились и воспроизводились. Иначе говоря, существует циклическая последовательность экономических связей: «...люди → вещи → люди → вещи...» (рис. В.2).

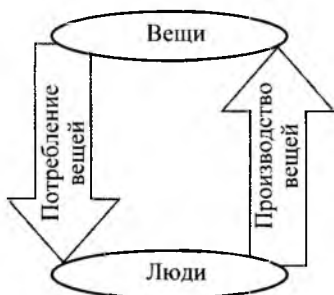


Рис. В.2. Циклический процесс производства и потребления вещей («экономический цикл»)

В паре «природа – общество» первична природа. Она существовала и тогда, когда общества не было. А что первично в паре «люди – вещи»? Когда-то давно, в обществах традиционного типа, такой вопрос вряд ли мог возникнуть: конечно, первичны люди, создающие вещи для удовлетворения своих потребностей, а не наоборот (хотя словам «люди гибнут за металл...» уже не одна сотня лет). Сейчас, когда экономические кризисы затрагивают жизненные интересы многих миллионов людей в самых разных странах мира, очевидным становится другое: жизнь вещей в современной рыночной экономике не только сама подчиняется каким-то объективным законам, но еще и подчиняет им людей, хотя они этого или не хотят, причем чаще всего они этого и не понимают.

Развитая экономическая культура способствует пониманию не только закономерностей, которым подчиняются связи людей и вещей в рамках тех или иных хозяйственных круговоротов, но и логики трансформаций одних циклических процессов (систем) в другие.

С точки зрения хозяйствования жизнь имеет двойственный характер: в ней обособливается *затратная* часть – «царство необходимости» (работа, труд), а конечным *результатом*, помимо продолжения жизни в целом, является существование в ней же «царства свободы» – свободного времени, свободных ресурсов. Эти время и ресурсы расходуются людьми в основном на творчество (сотворчество), общение с теми, с кем им интересно общаться не ради достижения каких-то хозяйственных целей.

Затратно-результатное видение реальности, умение рассчитывать затраты и результаты, сопоставлять их в количественном виде между собою, различать затраты и растраты, стремление к эффективности – отличительная черта экономической культуры, экономического подхо-

да к реальности и на практике, и в теории. Однако «по жизни» в центре внимания находятся *субъекты* и их *интересы*, а в науке – *объективные ресурсные ограничения*.

Экономика как практика существует столько же, сколько существуем мы сами как вид «человек разумный – Homo Sapiens». Периодизация древнейшей истории человеческого рода (палеолит, неолит...) основана на совершенствовавшихся орудиях труда наших предков и технологиях их применения.

Экономика как наука появилась только в Новое время, в XVIII в. в Европе, и за это время претерпела большие изменения. Начиналась она как «наука о вещественном богатстве» в труде Адама Смита (1723–1790) «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Во второй половине следующего, XIX в., Карл Маркс (1818–1883) в «Капитале (подзаголовок «Критика политической экономии»)» (1867) определил политическую экономию как «науку о производственных отношениях». После «маржиналистской революции»⁴ 1870-х годов эта наука получила современное название – «economics» – и превратилась в науку о поведении человека как рационального *пользователя* ограниченных ресурсов.

Точнее, изучением рационального пользователя ограниченных ресурсов занимается не вся экономическая теория, а ее основное течение, иначе называемое «мейнстрим» (mainstream). Есть и другие течения, в том числе продолжающие линию, начатую К. Марксом, но каждый экономист должен знать все составные части мейнстрима.

В развитие экономики как науки внесли свой вклад ученые многих стран. Ее рабочим языком является английский – язык основоположников этой науки и большинства современных лауреатов Нобелевской премии по экономике, американцев по происхождению и/или месту получения профессионального образования и работы. В то же время терминология экономики как практики во многом сохранила итальянские корни, особенно в той части, которая связана с учетом затрат и результатов в денежной форме («банк», «монета», «сальдо»)». На рубеже Средневековья и Нового времени, после Крестовых походов, именно итальянц-

⁴ От англ. *marginal* – крайний, предельный, граничный. Имсеются в виду варьируемые затраты и их результаты, учитываемые при принятии экономических решений.

⁵ Аналогично дело обстоит в музыке. Вся музыкальная терминология остается итальянской, начиная с названия музыкального инструмента «фортепиано» (в переводе на русский «громко-тихо»).

кие торговые города стали центром деловой активности Европы. Потом, после Великих географических открытий, этот центр переместился в Нидерланды (Голландию), а затем в Великобританию (Англию).

Ядром современной экономики как науки является «микроэкономика» (microeconomics), которая изучает принятие хозяйственных решений отдельными экономическими агентами (субъектами) – людьми, организациями, государствами – по поводу потребления ограниченных ресурсов, в том числе природных, и производству экономических благ. Второй составной частью этой науки является «макроэкономика», которая изучает законы функционирования рыночной экономики как целого, а также возможности ее регулирования государством посредством воздействия на количество денег, обслуживающих процессы обращения (монетарная политика), а также изменений в налоговой политике и своих расходах (фискальная политика). Будущие экономисты изучают эти части науки по отдельности, как относительно самостоятельные учебные дисциплины.

В русском языке двоякое значение термина «экономика» распространяется и на производные от него термины «микроэкономика» и «макроэкономика». В случае, когда речь идет об экономике как науке (economics), «микроэкономика» и «макроэкономика» – это две части одного целого – экономической теории, значительно различающиеся между собой по внутреннему строению и применяемым методам. Если речь идет об экономике, как практике (economy), то «микроэкономика» и «макроэкономика» – это только два условно выделяемых уровня, наряду с которыми могут выделяться и рассматриваться и другие. Например, «мезоэкономика» – уровень, промежуточный между ними, «наноэкономика» – (ниже уровня микроэкономики⁶ и «мегаэкономика» выше уровня макроэкономики).

Чтобы не допускать такой двусмысленности, в этом учебнике термины «микроэкономика» и «макроэкономика» будут использоваться только применительно к разделам экономической теории, а термины «микроуровень», «макроуровень» и аналогичные – применительно к экономике как практике. Конечно, между микроэкономикой и микро-

⁶Если микроэкономика – это уровень домохозяйства, семьи, то наноэкономика – это уровень отдельно взятого человека. В 2002 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена психологу Д. Канеману (р. 1934) «за применение психологической методологии в экономической науке, в особенности – при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности».

уровнем экономики существуют тесные содержательные связи, но нельзя сказать, что предметом микроэкономики как науки является микроуровень экономики как практики. Например, рынок нефти, глобальный по своей природе, – это один из типичных отраслевых рынков с сильными элементами олигополии и совершенной конкуренцией потребителей.

В состав теоретического фундамента, осваиваемого будущими профессиональными экономистами, входит также «эконометрика». Эта часть науки находится на стыке трех областей знания – экономики, статистики и математики. Она получила бурное развитие с появлением современных средств передачи и обработки информации. Многие ее инструменты, а также формулы финансовой математики входят в состав табличных редакторов для персональных компьютеров массового пользования, т.е. применяются не только профессиональными экономистами.

В последнее время четвертой обязательной частью фундаментальной науки в образовании будущих экономистов становится «институциональная экономика». Ее предметом являются формы, в которых осуществляется взаимодействие хозяйствующих субъектов. Рынок – это один из таких институтов. В качестве институтов со своими специфическими особенностями рассматриваются и типы субъектов, осуществляющих экономическую деятельность. Это прежде всего «домохозяйства», «фирмы», «государство». Эти и другие институты изучаются с применением весьма сложных для понимания неспециалистами методов, имеющих математическую основу.

На фундаменте, состоящем из описанных четырех частей экономической теории, основаны многие прикладные науки, специализирующиеся на отдельных частях экономики как практики. Например, «экономика промышленности», «аграрная экономика», «экономика труда», «международная экономика», «экономика природопользования».

Всему этому в профессиональном образовании экономистов обычно предшествует освоение дисциплины «Экономика», в которой содержатся основы микроэкономики и макроэкономики. Эту же дисциплину и, как правило, по тем же учебникам преподают и тем, для кого экономика не будет профессией. Это удобно для преподавателей экономики, поскольку минимизирует их затраты на написание учебников, но не вполне соответствует интересам обучающихся. Каждому из нас для успешной самостоятельной, взрослой жизни нужно в первую очередь, иметь целостное представление о функционировании экономики как практики, обеспечивающей материальную составляющую самой жиз-

ни, а не поверхностное представление о некоторых составных частях экономики как науки.

Первоочередной целью данного учебника является формирование именно такого цельного представления об экономике как практике, имеющей не только многотысячелетнюю историю функционирования и развития, но продолжающей быстро меняться и в наши дни.

Во вторую очередь учебник нацелен на ознакомление обучающихся с терминологией научного и прикладного, практического характера, без которой трудно понять экономику как подсистему, обеспечивающую материальное существование любого общества, и еще труднее сопоставлять затраты и результаты в своей собственной жизни при принятии каждым человеком стратегических и тактических хозяйственных решений.

Эти две цели легли в основу структуры учебника, которая включает две основные части: «Основные понятия экономической науки и практики» и «Современная экономика». Первая из них в основном должна помочь освоению терминологии, которая формировалась на протяжении многих веков в экономической практике, а затем дополнялась и изменялась по мере развития экономики как науки. Среди терминов можно в первую очередь назвать такие, как «блага», «затраты» и «результаты», «эффективность». Эти термины широко применяются и в экономической практике, и в экономике как науке, хотя содержание их может не совпадать.

Одним из главных результатов маржиналистской революции стало понимание значимости на практике упущенной выгоды, или альтернативных издержек. В гл. 2 «Затраты и результаты» это ключевое понятие современной экономики как науки, так и практики хозяйствования начиная с первобытных времен (т.е. присваивающей экономики племен, еще не перешедших к земледелию⁷) до нашего времени будет рассмотрено подробно.

Сейчас достаточно сказать, что *альтернативные издержки* представляют собой *то, от чего приходится отказаться, чтобы получить жела-*

⁷ «Тот бушмен племени кунг, который, отвечая на вопрос, почему они до сих пор не занялись земледелием, сказал: “А зачем нам что-то сажать, когда в мире так много орехов монгонго?”, явно признавал важность такого принципа, как подсчет сравнительных издержек» (См.: *Смит В.* Экономика охоты и собирательства // *Экономическая теория*: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 418). В. Смит (р. 1927) получил в 2002 г. Нобелевскую премию по экономике за проведение лабораторных экспериментов, используемых для эмпирического экономического анализа, особенно в изучении альтернативных рыночных механизмов.

емое. В рыночной экономике альтернативные издержки бывают явные, когда отказ выражается в плате другим людям за получение желаемого, и неявные, когда свои возможности используются в собственном хозяйстве и при этом упускается возможность получить доход от передачи их применения другим предпринимателям. При расчете подоходного налога государство предписывает учитывать только явные издержки, отраженные в данных бухгалтерского учета на каждом предприятии. Остальные, неявные альтернативные издержки существуют только в головах самих людей, принимающих хозяйственные решения, и в моделях экономистов, которые пытаются описывать их поведение как рациональное.

В разд. II книги описывается поведение основных экономических агентов – семьи, фирмы и государства.

Отличительная особенность учебника – смещение центра внимания с запасов хранимых благ (статика) на потоки и, как следствие, к технологической стороне хозяйствования («технологии имеют значение»).

«Технология (от греч. *teche* – искусство, мастерство и *logos* – понятие, учение) – совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала или полуфабриката, осуществляемых в процессе производства продукции»⁸.

Графически это можно представить как детализацию изображения «экономического цикла» (рис. В.3). Многие вопросы в учебнике излагаются сжато, но с широким применением рисунков, таблиц. К ним надо возвращаться вновь и вновь по мере продвижения по тексту.

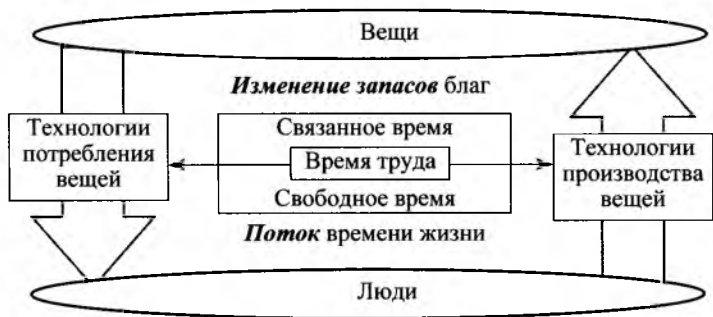


Рис. В.3. Технологическая сторона циклического процесса производства и потребления вещей

⁸ Большой энциклопедический словарь. – <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/292286>

Раздел I

Основные понятия экономической науки и практики

Глава 1. Блага

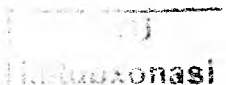
§ 1.1. Понятие блага в экономике

Поскольку экономика обеспечивает жизнь общества разнообразными благами, именно с их рассмотрения мы и начнем. *Благом* экономисты обычно называют все, что людям представляется полезным для их жизни. В частности, благами являются хлеб, вода, воздух. Соответственно, *антиблагом* (злом) называют то, что люди считают вредным. Например, антиблагами являются выхлопные газы автомобиля, кислотные дожди, ураганы, шум двигателей, магнитные бури.

Во время маржиналистской революции 1870-х годов экономическая теория в лице К. Менгера (1840–1921) и других ученых обратила повышенное внимание на категорию, имеющую непосредственное отношение к интересам людей – полезность. Поначалу она была привязана к вещам, обладающим полезными для людей свойствами, – благам и имела абстрактную количественную форму. Чем ограниченнее благо, тем выше ценность его «последней», предельной единицы. Приписывание благам некой полезности, эмпирически не наблюдаемой, стало основой теории полезности, именуемой в экономической литературе кардиналистской (от лат. *cardinalis* – главный), а по смыслу – количественной.

Затем, ближе к середине XX в., на смену ей пришла ординалистская (от лат. *ordo* – ряд, порядок) теория полезности. Ее появление связано с именами Джона Хикса¹ и Евгения Евгеньевича Слуцкого (1880–1948), который в 1915 г. в итальянском научном журнале опубликовал статью на эту тему «К теории бюджета потребителя». Она оперирует уже не от-

¹ Сэр Джон Ричард Хикс (1904–1989). Нобелевская премия 1972 года «За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния».



дельными благами, а их наборами, между которыми устанавливаются отношения предпочтения. Считается, что для любой пары наборов благ «на входе» в процесс их потребления потенциальный пользователь может установить отношение либо предпочтения, либо безразличия.

Следующий логичный шаг – переход от наборов благ «на входе» в процесс (преобразования одних тел в другие) к технологиям самих процессов, тем более что технологии уже стали товаром, причем одним из самых прибыльных в условиях экономики, основанной на знаниях.

Не существует единого мерила: что такое «хорошо» и что такое «плохо». То, что для одного человека благо, для другого – антиблаго. Например, один и тот же дождь может быть благом для крестьянина и помехой для путешественника. Изделия, содержащие никотин, алкоголь, другие вещества, воздействующие на психику человека, их потребителями обычно воспринимаются как благо, а окружающими – как зло.

В экономической теории не принято разделять блага и антиблага, поэтому когда используется термин «благо», подразумевается любое явление, которое имеет «полезностное измерение». Причем это измерение существует только в паре: «*что* полезно (благо, объект) – *кому* полезно (субъект)». Часто мы обращаем внимание только на первую часть пары – благо. Это неправильно. Если есть что-то полезное, значит, есть и тот, кто эту пользу получает, *qui prodest* (кому выгодно), причем он знает, в чем именно эта польза состоит, какие его интересы обеспечивает. Интересы существуют в реальном времени (*interest* с латыни переводится как между), поэтому связь блага с его пользователем представляет собой процесс пользования (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Пользование как процесс

ВНИМАНИЕ. В экономической теории особое значение придает-ся такому свойству благ, как *редкость* (*scarcity*). Это, действительно, очень важное свойство, но им обладают далеко не все реально применяемые блага. Подробнее об этом речь пойдет ниже.

Как синоним «пользования», применения благ в хозяйствовании широко применяется термин «эксплуатация» (например, «эксплуатация месторождения», «жилищно-эксплуатационная контора» (ЖЭК)). Он имеет латинское происхождение и его смысл формируется приставкой *ex* – из и корнем *plu* – течение, поток. Смысл этот состоит в том, что нечто целенаправленно извлекается кем-то (обычно пользователем) из течения собственной жизни и вливается в другую жизнь. Разновидностью эксплуатации является паразитизм, под которым чаще всего понимается жизнь одних существ за счет других, более развитых, и наносящая им ущерб.

ВНИМАНИЕ. Количества благ в экономике измеряются в двух видах: *потоков* – в течение определенного периода времени и *запасов* – на определенный момент времени.

Часто под благом понимается какой-либо объект, вещь, а под пользователем – субъект, потребитель. Но на самом деле отношения полезности часто существуют и между вещами, и между людьми. Например, для существования растений полезны вода, солнечный свет, минералы. Люди же вообще не могут жить в одиночку, не помогая друг другу.

Обобщая, можно сказать, что отношения полезности есть тогда, когда существование одних явлений (благ, антиблаг) воздействует на существование других.

§ 1.2. Жизнь как благо

Сравнительно недавно экономисты обнаружили, что люди относятся к благом не только внешние по отношению к себе вещи, явления, но и свою жизнь, некоторые ее проявления, свойства. При объяснении одного из принципов экономики – «человек реагирует на стимулы» – Мэнкью приводит результат проведенного в 1975 г. экономистом С. Пельцманом анализа введения в США законодательных предписаний, для краткости обычно называемых законом о ремнях безопасности: «Чистый результат состоит в небольшом снижении смертей водителей и увеличении числа погибших пешеходов»². Чуть более подробно на той же странице, в частности, сказано: «Медленное осторожное вождение обходится дорого, потому что расходуется время и энергия водителя... Человек реагирует на ремни безопасности так, как будто они улучшают условия вождения, – повышением скорости и лихой манерой вождения».

² См., например: Мэнкью Н.Г. Принципы экономики: пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 1999. С. 34.

Этот пример показывает, что люди «в среднем» не очень дорожат даже собственной жизнью, не говоря уже о жизни других (водителей, пассажиров, пешеходов). Они принимают за норму какой-то уровень опасности, риска и при улучшении условий деятельности предпочитают уменьшению этого риска экономию времени и другие полезные для себя варианты поведения. Похожие мотивы обнаруживались при анализе причин трагических событий в шахтах – взрывов метана и гибели людей. Нередко обнаруживалось, что шахтеры сами приводили в негодность автоматику, чтобы она «не мешала работать», зарабатывать на жизнь.

Жизнь людей как благо имеет несколько взаимосвязанных количественных и качественных характеристик. Количественные – это прежде всего продолжительность жизни каждого человека и количество людей в каждом поколении. Качественные – это разнообразие жизни, которое может проявляться очень по-разному, в том числе и в ущерб количественным характеристикам. Таковы, например, лихая манера вождения, о которой писал американский экономист, экстремальные виды спорта, которыми увлекается преимущественно молодежь. Можно сказать, что люди, порой даже не задумываясь об этом, делают выбор не столько в «пространстве благ», сколько в пространстве своих противоречивых интересов самосохранения и самоизменений (количественных, качественных, пространственных), определенности и неопределенности.

Одним из главных преимуществ социализма в СССР провозглашалась *уверенность в завтрашнем дне* для каждого человека. Это, действительно, было так и представляло собой реальное благо, которое часто даже не замечалось. Но этой уверенности недостаточно для удовлетворенности жизнью. Жизнь без разнообразия – скучная, неинтересная жизнь (отсюда выражение «тоска смертная»). Помимо привычной рутины (определенности) в жизни должно встречаться и что-то новое, неожиданное. Поэтому людям свойственно искать «приключения на свою голову». «Что же такое поисковое поведение? Это активное поведение в условиях неопределенности... Неуверенность в окончательном результате как раз и придает поведению черты поискового, тогда как полная уверенность в конечном результате делает поведение автоматическим и стереотипным»³.

Можно сказать, что и определенность, и неопределенность представляют собой и блага, необходимые человеку для полноценной жизни, и, при их избыточности, антиблага.

³ *Ротенберг В.* «Образ я» и поведение. Иерусалим: Изд-во Маханаим, 2000. С. 9. – http://www.rjews.net/v_rotenberg/obraz-ya-i-povedenie.pdf

Жизнь каждого человека – благо, ограниченное не по разнообразию (каждый сам может вносить его в свою жизнь), а по продолжительности. Но очень важное свойство этой ограниченности – ее неопределенность. Обычно, когда экономисты говорят об ограниченности, редкости благ, подразумевается еще и их количественная определенность. В случае с ограниченностью предстоящей жизни каждого человека в этом мире важна именно неопределенность, неизвестность момента ее завершения.

Труд – это часть жизни, которая всегда рассматривается как то, что должно приносить пользу и самому работнику, и тем, для кого он работает. Поэтому способность трудиться представляет собой благо. Можно сказать, что в этом случае сама жизнь людей имеет двойственный характер, раздваивается на жизнь как таковую (интересную, разнообразную) и на труд по ее продолжению (не всегда интересный, часто однообразный), в том числе и после окончания жизни того, кто трудится («помирать собрался, а рожь сей»). Подробнее об этом речь пойдет в гл. 2.

К различным сторонам, свойствам своей жизни как благам для себя и для других относятся не только отдельные люди, но и семьи, фирмы, государства. Подробнее об этом речь пойдет в разд. II. Сейчас можно отметить, что переход людей к оседлому образу жизни в речных цивилизациях древности (Восток) значительно понижал ее разнообразие, но повышал надежность выживания. В западной части Евразии, наоборот, в течение многих веков предпочтение отдается сохранению и расширению пространственной мобильности. Это выразилось, в частности, в том, что Всеобщая декларация прав человека, принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1948 г.⁴, включает статью о праве каждого человека на перемещение и выбор места жительства, в том числе перемещение между странами.

ВНИМАНИЕ. «Выбор» является одним из ключевых понятий экономической теории наряду с «благами» и «редкостью». Считается, что смысл хозяйствования состоит в рациональном выборе одного из вариантов использования редких благ. На самом деле, прежде чем выбирать, сначала надо найти эти варианты – хотя бы два, или создать соответствующие технологии. Иначе говоря, поисковая и творческая активность в условиях неопределенности первичны в хозяйствовании, а выбор вторичен, если до него вообще доходит дело.

⁴ http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declhr.shtml

§ 1.3. Физические блага

Классификации физических благ строятся на различных основаниях: по отношению к людям и их жизни; по их свойствам; по их взаимным отношениям.

Классификации благ по отношению к человеку

По отношению к людям и их жизни блага различают по затратности; воздействию на жизнь человека; возможности присвоения и использования блага одним или несколькими субъектами.

По *затратности* различают блага:

- *экономические блага* – это блага, пользование которыми требует от самого субъекта или других людей каких-либо дополнительных усилий или отказа от пользования иными благами;
- *свободные блага* – это блага, пользование которыми не требует ни от кого каких-либо дополнительных усилий или отказа от пользования иными благами.

Примеры экономических благ – хлеб, водопроводная вода. Примеры свободных благ – атмосферный воздух, родник рядом с местом постоянного проживания.

Сравнение определений экономических и свободных благ позволяет сделать важный вывод. Как те, так и другие блага обладают ценностью для людей благодаря своим свойствам. Но экономические блага в дополнение к этой положительной ценности обладают еще и отрицательной ценностью – это все то, от чего надо отказаться для того, чтобы их получить.

В экономических текстах на русском языке вместо термина «ценность» (value) обычно используется термин «стоимость» как его синоним.

По *воздействию на жизнь людей* различаются блага:

- *прямые* – это блага, непосредственно воздействующие на жизнь людей в процессе их применения. Их также называют потребительскими благами или предметами потребления;
- *косвенные* – это блага, опосредованно воздействующие на жизнь людей через их применение при производстве прямых благ. Их также называют благами производственного назначения, или средствами производства.

Примеры прямых благ – хлеб, вода, дом. Примеры косвенных благ – мука, вода.

Как видно из примеров, различие между прямыми и косвенными благами является функциональным, а не физическим. Например, мука, из которой домохозяйка печет пирожки или блины для семейного потребления, – это прямое благо. Такая же мука, из которой на хлебозаводе делают хлеб, – косвенное благо. Более того, если домохозяйка понесла домашнюю выпечку на продажу, то мука сразу стала косвенным благом, а выпечка – прямым.

Прямые блага, в свою очередь, делятся на различные виды в зависимости от того, насколько они важны для жизни людей. Среди них выделяются:

- *Предметы первой необходимости* – это блага, наличие или отсутствие которых в определенных количествах является решающим для продолжения жизни людей. Как правило, их увеличение сверх этих количеств особой ценности не представляет. Поэтому с ростом дохода спрос на них не изменяется или даже уменьшается. В экономической теории такие блага называются менее ценимыми, инфериорными (*inferior goods*).

- *Нормальные (обычные) блага* – это блага, которые могут быть целесообразно использованы субъектом в различных количествах. Для них нет нижней границы применимости, но обычно есть верхняя граница, определяемая технологией потребления блага. Поэтому с увеличением дохода спрос на них обычно тоже растет, хотя и не обязательно с той же скоростью.

- *Предметы роскоши (luxury goods)* – это блага, использование которых не является необходимым для субъекта, но способствует разнообразию его жизни. Экономисты к предметам роскоши относят блага, спрос на которые растет быстрее, чем увеличивается доход.

Примеры предметов первой необходимости – воздух, вода, соль, хлеб или его аналог (например, рис). Примеры нормальных благ – масло, мясо, верхняя одежда, мебель, спортивные принадлежности. Пример предметов роскоши – украшения из золота.

Описанное выше деление благ по степени их необходимости для жизни отчасти условно. В конце концов, только сам человек решает, что ему жизненно необходимо, а без чего он вполне может обойтись. Однако в некоторых случаях фиксация благ по этому критерию бывает очень нужна. Например, если общество переживает трудные времена и есть риск того, что не всем может хватить благ для продолжения жизни, оно может решить перераспределить часть благ от одних людей к другим, более нуждающимся. Для определения необходимых количественных пропорций

такого перераспределения и нужна подобная классификация благ. Она широко применялась в России в период существования Советского Союза. Подобные классификации используются во многих странах и сейчас.

По возможности присвоения и использования блага одним или несколькими субъектами блага делят на: а) присваиваемые только одним субъектом (монополия присвоения), и все остальные; б) используемые только одним субъектом (монополия пользования, хозяйствования) и все остальные. Совместное использование этих двух оснований дает четыре комбинации: частные блага, общественные блага, общие ресурсы и естественные монополии (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Классификация благ по возможности их присвоения и использования

Возможность присвоения блага одним субъектом	Возможность пользования благом одного субъекта	
	исключительная	неисключительная
исключительная	Частное благо	Естественная монополия
неисключительная	Общий ресурс	Общественное благо

Частное благо (private good) – это благо, допускающее возможность присвоения и использования только одним субъектом. Примеры частных благ – хлеб, одежда, обувь.

Экономисты занимаются больше всего именно этими благами как наиболее массовыми в настоящее время и легко поддающимися количественной фиксации и даже соизмерению благодаря их взаимному обмену на рынке.

Общественное благо (public good) – это благо, допускающее возможность присвоения и использования многими субъектами. Примеры общественных благ – информация, размещенная в общедоступных местах, национальная безопасность.

Экономисты в последнее время все больше вынуждены заниматься этими благами, но пока не достигли в их изучении таких же успехов, как в изучении частных благ.

Естественная монополия (natural monopoly) – это благо, допускающее возможность присвоения его одним субъектом и использования многими субъектами. Примеры естественных монополий – основные

виды транспорта (железная дорога, автомагистрали, порты и аэропорты), трубопроводы, кабельная телефонная связь. Эта категория благ особенно важна для учета и анализа в условиях пространственной протяженности России, труднодоступности основных месторождений полезных ископаемых.

Общий ресурс (common resource) – это благо, допускающее возможность присвоения ее многими субъектами и использования одним субъектом. Примеры общих ресурсов – грибы и ягоды в общедоступном лесу, рыба в реке. Эта категория ресурсов особенно важна была в традиционных обществах, но сохраняет значимость во многих регионах России и сейчас.

Классификации благ по их свойствам.

Факторы и ресурсы

По *физической форме* блага делятся на предметы (их свойства) и процессы. Для предметов нет особого названия, а некоторые процессы называются услугами.

Услуга – это благо, которое потребляется непосредственно в процессе производства. Примеры услуг – перевозка людей или принадлежащих им грузов, услуги парикмахера, врача. Поскольку речь идет только о внешних процессах, в них наряду с получателем услуги обязательно присутствует другой субъект, который и производит, оказывает услугу.

По их *собственной судьбе* блага делятся по двум различным основаниям: существование конкретного блага и существование множества однотипных благ. По первому основанию блага делятся на потребляемые и используемые. *Потребляемые блага* – это блага, которые исчезают в процессе их применения, а *используемые* – это блага, которые при этом не исчезают. Примеры потребляемых благ – хлеб, вода. Примеры используемых благ – дом, автомобиль, компьютер.

В свою очередь, используемые блага можно разделить на *изнашиваемые* и *неизнашиваемые*. Первые рано или поздно делят судьбу с потребляемыми, т.е. исчезают и подлежат замене. Вторые по своей природе не поддаются износу и могут служить в принципе вечно. Примеры изнашиваемых благ – одежда, автомобиль, дом. Пример вечно-го, неизнашиваемого блага – знания о законах природы. Раз открытые, они могут использоваться сколь угодно долго. Единственное, что им

грозит – дальнейшее уточнение в процессе развития науки.

Последний пример позволяет множество используемых благ независимо от степени их физической изнашиваемости рассматривать на предмет их изнашиваемости «моральной». Этот не вполне уместный в хозяйствовании термин экономисты в свое время ввели для обозначения благ, использование которых перестает быть целесообразным из-за появления других, более эффективных или таких же, но более дешевых (поэтому в теории различается моральный износ двух разных видов) вне зависимости от степени их изношенности.

Физический износ – постепенное исчезновение у блага полезных свойств в ходе его использования, приводящее в конечном счете к его непригодности в эксплуатации или исчезновению.

Моральный износ – постепенное исчезновение у блага свойства быть полезным вне зависимости от того, применяется ли оно.

ВНИМАНИЕ. Разделение благ по их судьбе в процессе применения помогает различать термины «факторы» и «ресурсы», которые в учебниках часто рассматриваются как синонимы. Иначе говоря, процессный подход позволяет точнее классифицировать блага. Термин «фактор» происходит от лат. *factor* – делающий, производящий (корень *fact* от лат. *factum* – свершившееся, окончание *or* означает активность, как и в словах реактор, актер, директор), а термин «ресурс» происходит от фр. *ressource* – вспомогательное средство. Иначе говоря, факторы действуют, а ресурсы расходуются. В каком именно качестве функционирует то или иное явление, тело, в том числе и сам человек, зависит от конкретной ситуации принятия хозяйственного решения или его исполнения.

Различаются три типа факторов хозяйствования – труд, капитал и земля – и три типа ресурсов – материальные, энергетические и информационные.

Труд – это хозяйственная деятельность самих людей. *Капитал* – разнообразные средства хозяйствования, сделанные руками людей из предметов природы. *Земля* – это вся окружающая людей природа, среда их обитания.

Термин «капитал» происходит от лат. *capita* – голова⁵. Отсюда не только современный Капитолий в Вашингтоне, но и поголовье *скота* – важнейший фактор хозяйствования на протяжении тысячелетий, причем

⁵ *Quod capita, tot census* – сколько голов, столько и мнений.

фактор самовозрастающий. Это природное свойство самовозрастания (капитала – поголовья) привело недавно к появлению у профессиональных экономистов, но только у них⁶, термина «человеческий капитал». Под ним понимается не столько увеличение количества рабочих рук, сколько повышение качества человека как фактора производства благ.

Редкость благ очень по-разному выглядит в разных технологических процессах, которые человечество применяло и продолжает применять в хозяйственной жизни (рис. 1.2).

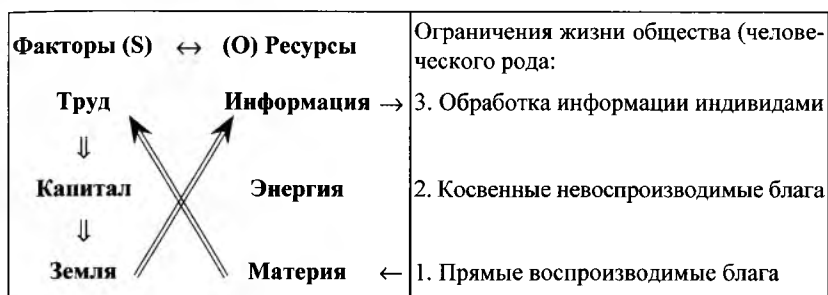


Рис. 1.2. Динамика ограниченности (редкости) факторов и ресурсов

«На входе» (нижняя стрелка влево: ←) мы имеем дело с ограниченностью *прямых материальных* благ (продовольствия) в первобытной *присваивающей экономике* и территорий, на которых эти блага воспроизводятся «сами собой». Ослабление этих ограничений осуществлялось за счет перехода к *производящей экономике*, в которой главными хозяйственными ограничениями стали фактор труд и ресурс времени труда по производству продовольствия в традиционных (доиндустриальных) обществах. Развитие орудий труда и способов их коллективного применения привело в индустриальных обществах к сдвигу главных ограничений на другой фактор – капитал – и энергетические ресурсы, приводящие его в движение. Источники этих ресурсов находятся и в недрах земли, и во многих других местах, но доступ к ним и тем более

⁶ Применение термина «человеческий капитал» за пределами производства благ, например как синоним «человеческого потенциала», в экономически развитых странах считается недопустимым. Человек, его благосостояние – это цель хозяйствования. Человек как один из факторов хозяйствования – это только средство достижения конечной цели.

эффективное применение связаны с переработкой таких больших объемов разнообразной информации, что очередным – и последним – главным ограничивающим фактором существования человеческого рода в целом становится каждый отдельно взятый индивид, обрабатывающий информацию и принимающий хозяйственные решения, руководствуясь собственными представлениями о добре и зле.

Иначе говоря, редкость – это не только понятие экономической теории. Она значима и в хозяйственной практике, меняя свое конкретное воплощение в виде повышенной важности или иных факторов и ресурсов по мере изменения технологий. Причем все упомянутые выше облики редкости сосуществуют в различных комбинациях в разных странах и сейчас, отражая технологическую многоукладность хозяйственных процессов в современном мире.

По *существованию множества однотипных благ* различаются блага:

- *воспроизводимые* – это блага, которые могут появляться вновь с теми же полезными свойствами; *невоспроизводимые* – это блага, которые не могут появляться вновь.

Примеры воспроизводимых благ – хлеб, вода; невозпроизводимых благ – нефть.

Хозяйствующим субъектам очень важно различать блага по критерию их воспроизводимости. Воспроизводимые свободные блага удобны тем, что можно особо не думать о пополнении их запасов. Главное – не допускать, чтобы скорость их потребления была выше скорости их пополнения. Как правило, в обществах традиционного типа это хозяйственное правило соблюдается. Но здесь очень важно соотношение потоков и запасов, сохранение пропорций между ними. Если поток возобновления благ имеет прерывистый (дискретный) характер, например ежегодный урожай, то запасы должны быть достаточны для того, чтобы дожить до следующего урожая, или даже больше, если учитывать фактор неопределенности и предусматривать страховые запасы.

Невоспроизводимые блага неудобны именно тем, что их запасы не пополняются, поэтому рано или поздно надо научиться обходиться без них. Общества традиционного типа не пользуются такими благами. Это является важным фактором их устойчивости и консерватизма. В отличие от них индустриальные общества пока не могут обходиться без невозпроизводимых благ. На этой почве между ними постоянно возникает конфликт интересов: кому эти блага достанутся и на каких основаниях.

По аналогии с воспроизводимыми и невоспроизводимыми благами различают антиблага:

- *утилизируемые* – это отходы жизнедеятельности в широком смысле, включая отходы и производства благ, и их потребления, которые силы природы способны трансформировать в вещества, поступающие в дальнейший круговорот веществ в природе;

- *неутилизируемые* – это отходы, которые не могут трансформироваться в предметы, вступающие в дальнейшие преобразования без нанесения ущерба имеющимся природным процессам.

Пример таких не утилизируемых антиблаг – радиоактивные отходы. Сейчас сложился рынок радиоактивных отходов. Россия на нем выступает одним из главных производителей услуг по их хранению.

На самом деле, обычные утилизируемые отходы, например бытовые стоки, также могут перейти в разряд неутилизируемых, если их становится в определенном месте больше, чем природа может переработать. Это становится большой проблемой для каждого крупного города, а также крупных животноводческих хозяйств.

По *свойствам отдельных благ* они классифицируются сразу по нескольким независимым основаниям, естественным и социальным. Причем естественные основания, в свою очередь, делятся на пространственные и временные.

По *отношению к пространству* блага делятся на мобильные и немобильные, недвижимость.

Мобильные блага – это блага, которые люди могут перемещать. Немобильные блага, *недвижимость* – это блага, которые люди не могут перемещать. Примеры мобильных благ – хлеб, вода (например, в бутылке). Примеры немобильных благ – земля, вода (например, река, озеро), дом, ГЭС. В хозяйствовании в равной мере важны блага обоих типов.

По *отношению ко времени* блага делятся как минимум по двум основаниям: 1) моменту появления объектов в качестве благ; 2) степени их хранимости.

По *моменту появления* различаются блага:

- *настоящего времени* (настоящие блага) – это блага, непосредственно доступные для того, кто принимает решение;

- *будущего времени* (будущие блага) – это блага, которые, как ожидается, могут стать доступными в какой-то определенный момент в будущем.

Такое деление благ на настоящие и будущие – одно из самых главных в хозяйствовании. Ведь оно чаще всего состоит в том, чтобы употребить определенные блага настоящего времени для производства иных благ, их появления в будущем. Умение заглядывать в будущее должно быть хорошо развито у людей, принимающих хозяйственные решения.

По *степени хранимости* блага делятся на хранимые, уменьшающиеся (исчезающие) и увеличивающиеся. Пример *хранимых благ* – изделия из благородных металлов. К ним относятся и монеты, если они не перемещаются из рук в руки. Примером *уменьшающихся во времени благ* являются почти все физические блага. Например, зерно со временем портится даже в специальных хранилищах – элеваторах. Существуют определенные нормы убытия (усушки, утруски и т.д.). Бытовые грызуны, моль, плесень и другие представители живой природы также способствуют уменьшению количества благ и/или их полезных свойств. Пример увеличивающихся со временем физических благ – растения и животные.

Хранимые блага в настоящем – это средства существования людей в будущем. Их ценность в решающей степени зависит от того, каким это будущее им видится. Поскольку будущее не в полной мере определено, величину ценности любого такого блага можно представить как функцию, среди аргументов которой есть уверенность (знание) и вера (доверие). Иначе говоря, без доверия между людьми ценности существовать не могут.

Если единица блага за стандартный период времени (например, год) имеет свойство изменяться на величину, равную i , то справедливо равенство:

$$X_t^{t_2} = X_t^{t_1} \left(\frac{1}{1+i} \right)^{t_2-t_1},$$

где $X_t^{t_2}$ – количество блага в период t_2 ; $X_t^{t_1}$ – эта же величина, приведенная к периоду t_1 .

В хозяйственной практике и в экономической теории эта формула применяется для пересчета не физических благ непосредственно, а их ценности (стоимости), выраженной в деньгах. При этом в качестве периода t_1 берется текущий период, а величины изменчивости – безрисковая ставка ссудного процента (например, учетная ставка Центрального банка).

ВНИМАНИЕ. Недавно было обнаружено, что на самом деле люди (и даже животные) по-разному оценивают разные периоды в настоящем и будущем, поэтому вместо экспоненциальной формулы

$$\delta(t) = (1 + i)^{-t}$$

должна применяться гиперболическая:

$$\delta(t) = (1 + \alpha t)^{-\beta/\alpha}.$$

«Одна из важнейших идей, породивших литературу по гиперболическому дисконтированию полезности, состоит в том, что есть люди, предпочитающие съесть одно яблоко сегодня, а не два завтра, в то же время предпочитая два яблока в течение 21 дня одному яблоку в течение 20 дней»⁷.

Классификация благ по их взаимосвязям

По **взаимным отношениям** различают блага:

- *взаимодополняющие* – это блага, применяемые совместно в едином технологическом процессе;
- *взаимоисключающие* – это блага, одновременное применение которых ведет к появлению антиблага;
- *взаимозаменяемые* – это блага, применение каждого из которых может в той или иной мере заменять применение другого в том же или ином технологическом процессе;
- *нейтральные* (безразличные) – это блага, применение каждого из которых никак не влияет на полезность применения других.

Примеры взаимодополняющих благ: стол и стул, автомашина и бензин. Примеры взаимоисключающих благ: молоко и огурцы, водные процедуры и использование электрооборудования. Примеры взаимозаменяемых благ: черный и белый хлеб, молоток и топор. Примеры нейтральных благ: дверной замок и молоко.

Взаимодополняющие и взаимозаменяемые блага могут частично пересекаться. Например, масло и сыр являются такой парой благ, которые могут и замещать и дополнять друг друга.

ВНИМАНИЕ. В экономической теории отнесение благ к дополняющим и замещающим никак не связано с технологиями их примене-

⁷ Рубинштейн А. Дилеммы экономиста-теоретика // Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 64 – 65. – <http://institutiones.com/theories/972-dillemy-ekonomista-teoretika.html>

ния. Оно осуществляется только в зависимости от того, как изменяется спрос на одно благо при изменении цены на другое. Если при увеличении цены на одно благо, спрос на другое растет, то блага считаются взаимозаменяемыми, если снижается, то взаимодополняющими.

Основная часть описанных выше классификаций представлена на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Классификации физических благ

Сказанное выше не исчерпывает возможные классификации и типологии физических благ. Многими из благ люди пользуются, даже не подозревая об их существовании. Например, гравитация – это благо, без которого невозможна жизнь на Земле. Но ее значимость стала гораздо лучше пониматься только после начала полетов человека в космос.

§ 1.4. Деньги

В отличие от физических благ финансовые блага сами по себе не имеют полезных свойств для жизни людей. Они вторичны по отношению к физическим благам и появляются как средства повышения эффективности процессов производства, обращения и применения (потребления и использования) физических благ. Самым древним и распространенным видом финансовых благ являются деньги. В последние века к ним добавились разнообразные ценные бумаги, некоторые из них (акции и облигации) будут рассмотрены в разд. II.

Классический набор *функций денег* (англ. *money* – деньги от итал. *moneta* – в экономической теории обозначаются символом М) включает их использование:

- 1) в процессе обращения (обмена и распределения) благ как средства их обмена (точнее, купли-продажи) и платежа по обязательствам;
- 2) как меры ценности экономических благ и масштаба цен;
- 3) как одного из средств сохранения ценности.

Средство обращения. Деньги как посредник в массовых отношениях обмена, т.е. *рыночных отношениях*, появляются стихийно и в самых разных формах, на разных материальных носителях.

В XX в. их функции выполняли, в частности, карточки на рис (во Вьетнаме) и сигареты (в лагерях военнопленных в Европе). В СССР на местных «серых» рынках строительных материалов (в плановой экономике страны «белыми» были только локальные рынки сельскохозяйственных продуктов) аналогичные функции выполняли олифа, арматурные профили черных металлов и другие легко делимые хранимые компактные блага широкого применения.

Эти массовые явления хозяйственной практики XX в. экспериментально подтвердили правоту ученых конца предыдущего, XIX в., которые считали, что меновая ценность благ, участвующих в обмене, определяется не затратами на их производство, а их относительной ценностью как средств существования членов конкретного сообщества. Иначе говоря, *субстанцией ценности* является *предстоящая жизнь общности*.

Однако если скорость обновления технологий настолько мала, что ею можно пренебречь в краткосрочном масштабе, то возможно появление иллюзии: субстанцией ценности является не целое – жизнь, а ее часть – труд. Время труда и время жизни, которую он обеспечивает, при неизменных технологиях связаны прямой пропорцией: чем больше время труда, тем большую ценность он создает в виде материальных благ. Но тем меньше остается свободного времени.

Механизм появления товаров-посредников прост. Допустим, у меня есть что-то такое, что мне нужно меньше, чем то, чего нет у меня, но есть у другого, причем этот другой готов продать. Если ему нужно то, что есть у меня, то мы меняемся, или, говоря языком юристов, осуществляем договор мены: $T - T'$. Экономисты это называют бартером. Но если ему не нужно то, что есть у меня, тогда надо выстроить цепочку взаимных обменов так, чтобы в итоге каждый получил то, что ему надо: $T - T' - T''$.

Нужда в такой цепочке бартерных сделок отпадает, если имеется благо, которое пользуется большим спросом и может выступать в качестве товара-посредника. Тогда сделки обмена из многоступенчатых цепочек становятся двухступенчатыми: $T - D$, а затем $D - T'$, или короче: $T - D - T'$. Юристы называют это договорами купли-продажи. Экономисты – обменом.

ВНИМАНИЕ. Помимо купли-продажи – за деньги или нет – есть и другие формы обмена. Они будут рассмотрены в следующем параграфе.

Мера ценности (стоимости). Важнейшая функция, которую стали выполнять деньги – это *информация о ценах*, т.е. о пропорциях обмена, которые сложились на определенном рынке в конкретный период времени. В экономической теории данная функция называется *мерой ценности (стоимости)*. Это значительно сокращает время и силы на ведение переговоров об установлении пропорции в каждом отдельном случае и, что еще важнее, уже при планировании производства можно представить себе возможную величину результата в денежной (стоимостной, ценностной) форме.

Функция меры ценности выполняется деньгами без их явного присутствия, поскольку относится к феноменам *ex ante* – прикидкам на будущее. Для этого достаточно, чтобы деньги в обществе применялись и пропорции их обмена на другие блага были достаточно устойчивыми. В связи с этим часто выделяется как самостоятельная еще одна функция денег – *масштаба цен*.

Средство сохранения ценности. Для выполнения основной функции – быть средством обращения – блага, используемые в качестве денег, должны обладать свойством, которое может иметь и самостоятельную ценность, не связанную с движением имущественных прав. Это свойство сохранения, сбережения ценности. Клады с золотыми и серебряными монетами, которые и сейчас порой находят в земле или стенах старых домов, – это свидетельства выполнения деньгами функции сбережения ценности. В выполнении этой функции они конкурируют с ценными бумагами, а также произведениями искусства и материальными ценностями.

Сказанное ранее о важности доверия для поддержания ценности хранимых благ в полной мере относится и к деньгам.

Например, когда в ожидании набега зажиточный крестьянин закапывал в укромном месте кубышку с золотыми или серебряными монетами,

это означало, что их ценность становилась для него в этот момент нулевой, если не отрицательной (его могли и убить, чтобы забрать, а откупиться – может не получиться). При этом он верил (или хотя бы надеялся), что, во-первых, никто ее не найдет, во-вторых, ситуация в дальнейшем изменится к лучшему, жизнь станет безопаснее, в-третьих, сам он или доверенное лицо смогут вернуться и достать клад, в-четвертых, сбереженное будет иметь ценность и в новой жизни.

Денежные агрегаты. Поскольку в качестве денег может применяться все, что способно выполнять их функции, на практике существует несколько измерителей массы денег, называемых денежными агрегатами. Наименьший из них, обозначаемый символом M0, состоит только из наличности вне банков. Банк России публикует данные об агрегатах M0 и M2⁸ (рис. 1.4).

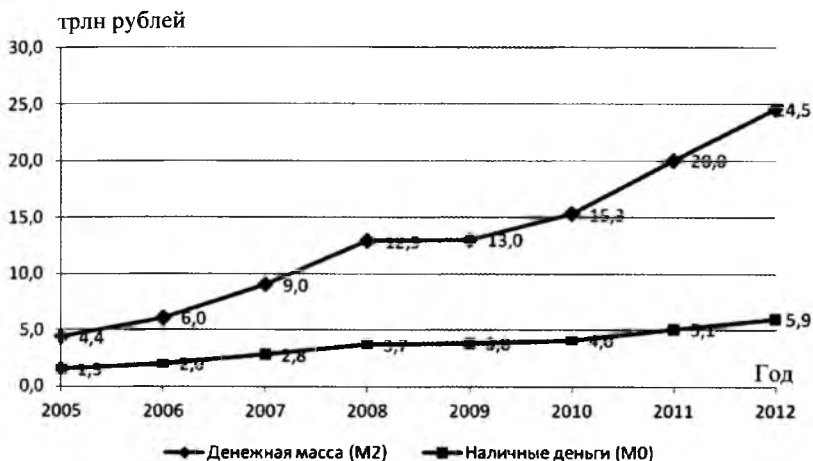


Рис. 1.4. Динамика денежной массы в России, трлн рублей⁹.

⁸ Денежная масса (M2) – это сумма наличных денег в обращении и безналичных средств. В показатель денежной массы в национальном определении включаются все средства нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций и физических лиц, являющихся резидентами Российской Федерации, в наличной и безналичной формах в рублях (см.: Бюллетень банковской статистики. 2011. № 3 (214). С. 237).

⁹ <http://www.gsk.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/finance/#>

§ 1.5. Институциональные блага

Институтами в экономической теории называются устойчивые формы взаимодействия членов определенных общностей, основанные на их убеждениях. К основным экономическим институтам современного общества относятся домохозяйства, фирмы, государство и рынок, а также право собственности, основанное на убеждении в его неприкосновенности. Каждый институт представляет собой сложное образование, имеющее долгую историю становления и развития. Все институты взаимосвязаны.

Поскольку домохозяйства, фирмы и государства – это субъекты, а не объекты, то в качестве благ они рассматриваются в разд. II. Здесь из институциональных благ коротко будут рассмотрены права собственности и рынок.

Права собственности

Права собственности – это устойчивые отношения между людьми по поводу вещей, которыми они пользуются для удовлетворения потребностей, обеспечения интересов. Существуют разные юридические типологии таких отношений, так или иначе восходящие к античному римскому праву. Они различаются набором прав субъектов по отношению к объектам. Из них наибольший интерес представляют права пользования и распоряжения физическими благами, которые классифицируются как частные блага (см. табл. 1.1).

Право пользования частным благом дает возможность субъекту применять его по своему усмотрению, а *право распоряжения* – возможность передавать права на него, в том числе и право пользования, другим субъектам. Эти права и сами относятся к благам, имеющим меновую ценность в рыночной экономике, т.е. они могут добровольно отчуждаться в обмен на другие блага.

В европейской правовой культуре существуют две парадигмы – континентальная, или романо-германская, и островная, или англосаксонская. В первой из них пучок прав собственности включает права владения, пользования и распоряжения. Во второй этот пучок гораздо толще. Он включает дополнительно: право на остаточный доход, право на капитальную стоимость (продажу, изменение, уничтожение), запрещение вредного для других использования, право на безопасность, право на передачу по наследству, бессрочность, ответственность в виде взыскания, обязательность возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока и

право на процедуры и институты, обеспечивающие восстановление нарушенных правомочий. В практике мирового хозяйствования большее применение имеет англосаксонская парадигма. Это происходит не только потому, что она принята в США, но и потому, что отличающий ее прецедентный¹⁰ подход к конфликтным ситуациям позволяет оперативнее принимать решения и гибче учитывать интересы сторон¹¹.

Кроме того, возможны две односторонние трактовки прав собственности, ориентированные либо на объекты права, либо на субъектов: функциональное – *что* можно делать с объектом любому, кто имеет на это право, и субъектное – *кто* может делать что-либо с объектом.

Согласно *функциональному* пониманию, *частная собственность* – это прежде всего право отчуждения своих прав на объект, т.е. право передать их другому лицу, неважно, физическому или юридическому. Согласно *субъектному* пониманию, *частная собственность* – это прежде всего *собственность физических лиц (или семей)* – «частников». На бытовом уровне преобладает субъектное понимание частной собственности, хотя экономической сути дела больше соответствует функциональное понимание. Например, собственность индивида или семьи может и не быть частной собственностью: фамильные ценности в соответствии с обычаем многих народов должны оставаться собственностью семьи и передаваться только по наследству. Наоборот, собственность коллектива или даже государства может быть (функционально) частной. Например, когда в СССР правительство в лице министерства внешней торговли принимало решение о продаже нефти, газа, закупке зерна, то оно выступало как частный агент, частный собственник среди других таких же частных собственников на мировом рынке.

Большой сторонник точности в терминологии Ф.А. Хайек¹² предпочитал применительно к собственности вместо прилагательного «private» (частная) употреблять «several» (отдельная, обособленная), стараясь в рамках субъектного понимания собственности уйти от индивидов. Понятие «several property» в его понимании противоположно понятию государственной собственности и охватывает личную, семейную, партнерскую, кооперативную, акционерную и другие формы «не казенной» собственности¹³.

¹⁰ Прецедент – случай или событие, которое имело место в прошлом и является примером или основанием для аналогичных действий в настоящем.

¹¹ Подробнее см.: *Капелюшников Р.* Экономическая теория прав собственности (1990). – <http://lib.rus.ec/b/25250>

¹² *Фридрих Август фон Хайек* (1899–1992) – австрийский экономист и философ. Совместно со шведским экономистом Г. Мюрдалем получил в 1974 г. Нобелевскую премию «За основополагающие работы по теории денег и экономических колебаний и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений».

¹³ См.: *Хайек Ф.А.* Пагубная самонадеянность. М., 1991. Прим. к с. 52.

В хозяйственной практике передача прав между субъектами чаще всего происходит на взаимовыгодной основе, в виде добровольного обмена. Важное исключение представляют собой налоги, которыми государство облагает тех, кто хозяйствует на его территории.

В экономической теории различаются две основные формы обмена: купля-продажа и аренда. При купле-продаже отчуждаются все права на одно благо в обмен на присвоение всех прав на другое. При аренде за плату передается только право пользования и только на время (рис. 1.5).

Тип сделки	Купля-продажа		Аренда (+ рента)	
	Субъект 1	Субъект 2	Субъект 1	Субъект 2
Агенты сделки →				
Права собственности: ↓				
до сделки	Благо А	Благо В	Благо А	Благо В
во время сделки				
после сделки	Благо В	Благо А	Блага А, В	Благо С
Пропорции обмена	$xA = yB$		$xA_{(t^1-t^2)} = yB\Delta t$	

Рис. 1.5. Формальные различия сделок купли-продажи и аренды

Термин «рента» является однокоренным с «аренда» и происходит от лат. *reddere* – отдавать назад, возвращать. В разных языках этот термин имеет различное значение. В английском *rent* – арендная или квартирная плата. В российской юридической практике (ст. 583 Гражданского кодекса РФ) рентой называется постоянная или пожизненная периодическая плата за передачу имущества в собственность, а не в аренду.

В экономической теории есть два несовпадающих значения термина «рента». Одно из них – арендная плата. «Рентой называют плату за использование ресурсов – земли, труда, оборудования, идей и даже денег. Рента за использование труда обычно называется «зарботной платой», плата за пользование землей и оборудованием – «рентой», плата за использование идей – «роялти (*royalty*)», а плата за пользование деньгами – «процентом»... Вплоть до второй половины XIX в. под «рентой» экономисты понимали плату за пользование землей»¹⁴.

¹⁴ Алчян А. Рента // Экономическая теория: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 724.

В экономической теории принято различать собственно ренту как плату за право пользования фактором и арендную плату, в которую дополнительно могут включаться издержки, связанные с понижением качества фактора за время пользования. Например, если это *реальный капитал* – оборудование, здания и сооружения, то добавляется величина его износа; если *финансовый* – то учитывается обесценение денег (инфляция).

Кроме этого, в теории есть понятие *экономической ренты* как части суммы, которая выплачивается арендатором (т.е. ренты в первом смысле) за пользование ею, и превышает минимум, за который собственник готов это право ему передать.

Самыми массовыми арендными отношениями в западной части Евразии были отношения по поводу земли, которая сдавалась ее собственниками (феодалами, помещиками...) в аренду пользователям (крестьянам) в обмен на натуральную ренту – отработочную (барщина) или продуктовую (оброк).

В последнее время в России, как и в других странах, расширяется применение лизинга. *Лизинг*¹⁵ (финансовая аренда) – это особый вид сделок, в которых комбинируются купля-продажа и аренда. При этом будущий лизингодатель (арендодатель) имущества покупает его для последующего предоставления лизингополучателю (арендатору) за плату во временное пользование для предпринимательских целей. Таким образом, в этой сделке участвуют как минимум три агента: производитель (продавец), покупатель и пользователь.

Финансовым обеспечением для приобретения лизингодателем имущества (объекта лизинга) могут служить как его собственные, так и заемные средства. В таком случае в сделке появляется четвертый участник – банк. Полная схема лизинговой сделки обычно включает также пятого участника – страховую компанию.

Привлечение лизинговых технологий позволяет производителям техники и оборудования существенно увеличить емкость своих рынков сбыта, а ее пользователям получить к ней доступ без чрезмерных и рискованных расходов на покупку.

Рынок

Рынок – это регулярный обмен правами на частные блага на взаимовыгодных условиях с применением денег, осуществляемый физи-

¹⁵ Слово «лизинг» произошло от англ. *lease* – аренда, сдавать в аренду, в наем.

ческими и юридическими лицами «своей волей и в своем интересе»¹⁶. Взаимность выгоды – это благо, которое свойственно торговле. Оно существует и для всего сообщества в целом, и для каждого участника отношений обмена, иначе бы обмен не состоялся.

В зависимости от количества участников рыночных отношений и особенностей торгуемых благ в экономической теории различаются несколько типов рынков, среди которых особенно выделяются рынки совершенной конкуренции, монополии, олигополии и монополистической конкуренции. При совершенной конкуренции продавцов и покупателей однородного товара много, и никто из них не влияет на цену. При монополии есть много покупателей и один продавец, который может влиять на цену или прямо через ее установление (тогда спрос покупателей определит, сколько товара будет продано), или косвенно – через предложение определенного количества товара (тогда спрос покупателей определит, по какой цене оно будет продано). При олигополии продавцов немного (например, только два), и они могут при принятии решений о цене или продаваемом количестве учитывать возможную реакцию конкурентов. При монополистической конкуренции у каждого товара есть только один производитель (поставщик), но сами товары близки по потребительским свойствам, а поэтому и цены на них не могут сильно различаться.

Не каждый потенциальный участник отношений обмена становится их реальным участником. Например, если фирма предлагает свой товар по цене, которая не устраивает потенциальных покупателей, то она, скорее всего, обанкротится, прекратит существование. Или если выпускник вуза выходит на рынок труда, но там нет соответствующих вакансий, тогда он или находит работу не по специальности, или в крайнем случае может обратиться в соответствующую службу для получения пособия по безработице.

Это не недостаток рынка как блага, а его свойство, во многом полезное для общества в целом. В частности, банкротство – это зло для фирмы-банкрота, но добро (благо) для общества, поскольку факторы и ресурсы, занятые в этой фирме, высвобождаются и могут быть применены более успешными фирмами.

Институт рынка существует несколько тысяч лет, но в аграрных обществах рынок только дополнял традиционное натуральное хозяйство. Основная масса производимых в них благ – продуктов питания – была малотранспортабельна. К тому же средства передвижения

¹⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1, ст. 1, п. 2.

и транспортная инфраструктура были не развиты. Наиболее полно его потенциал раскрылся в обществах индустриального типа. Но в них же обнаружались и границы его применимости.

Индустриальные технологии требуют использования в широких масштабах невозобновляемых ресурсов материалов и энергии. Чем активнее они используются сейчас, тем меньше их остается для потомков. Иначе говоря, в индустриальных обществах существует конфликт интересов ныне существующих поколений людей и их потомков. Рыночный инструмент согласования интересов не ориентирован на конфликт интересов многих поколений: каждый участник отношений обмена обеспечивает свой интерес.

В начале 1970-х годов в США общественная организация «Сьерра клуб» подала иск на компанию «Уолт Дисней продакшн» с целью запретить ей строительство горнолыжного курорта в горах Сьерра-Невада в национальном парке «Секвойя», экосистема которого от этого неизбежно пострадает. Организация представила иск от имени живущего поколения и будущих пользователей этого общественного блага, включая еще не рожденные поколения, права которых будут нарушены этим строительством. Иск прошел все инстанции, вплоть до Верховного суда и везде получил отказ на основании того, что «Сьерра клуб» не может представлять интересы других, тем более не рожденных поколений¹⁷.

Отношения между каждым реально хозяйствующим поколением людей и всеми остальными поколениями, в том числе еще не существующими, по поводу природных ресурсов можно представить себе как отношения арендного типа: «Даже целое общество, нация и даже все одновременно существующие общества, взятые вместе, не есть собственники земли. Они лишь ее владельцы, пользующиеся ею, и как добрые отцы семейств должны оставить ее улучшенной последующим поколениям»¹⁸.

Основные понятия

Антиблаго	Блага настоящего времени
Аренда	Благо
Блага будущего времени	Взаимодополняющие блага

¹⁷ См.: *Сэндлер Т.* Экономические концепции для общественных наук: пер. с англ. М., 2006. С. 232.

¹⁸ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. – М.: Политиздат, 1962. Т. 25. Ч. II. С. 337. Институт майората представлял собой способ защиты, хотя бы в рамках отдельно взятой семьи, жизненных интересов будущих поколений от конкуренции со стороны интересов «одновременно существующих» субъектов. В масштабах общества эту защитную функцию могло бы исполнять государство.

Взаимозаменяемые блага	Ограниченность
Взаимоисключающие блага	Олигополия
Воспроизводимые блага	Определенность и неопределенность
Выбор	Поиск
Денежные агрегаты	Полезность
Деньги	Потребляемые блага
Естественная монополия	Права собственности
Жизнь как благо	Право пользования
Земля	Право распоряжения
Изнашиваемые блага	Предметы первой необходимости
Институциональные блага	Предметы роскоши
Интересы самосохранения и самоизменений	Прямые блага
Информация	Реальный капитал
Используемые блага	Редкость
Капитал	Рента
Косвенные блага	Ресурсы
Купля-продажа	Рынок
Лизинг	Свободные блага
Материя	Совершенная конкуренция
Менее ценимые (инфериорные) блага	Средство обращения
Мера ценности (стоимости)	Средство сохранения ценности
Мобильные блага	Труд
Монополистическая конкуренция	Услуга
Монополия	Утилизируемые антиблага
Моральный износ	Факторы
Невоспроизводимые блага	Физические блага
Недвижимость	Физический износ
Нейтральные блага	Функции денег
Неутилизируемые антиблага	Цена
Нормальные (обычные) блага	Частное благо
Обмен	Экономическая рента
Общественное благо	Экономические блага
Общий ресурс	Энергия

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного выше, в пункте «Основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните до конца работы с учебником. Что для вас важно?

из содержания главы не попало в перечень «Основных понятий»? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.

4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.

6. Приведите свои примеры благ по всем описанным в этой главе классификациям.

7. В каком смысле государственная собственность может быть одновременно частной?

8. Приведите примеры хозяйственных ситуаций, когда выбор есть, а предварительного поиска нет, и наоборот – когда поиск есть, а выбора может и не быть.

9. Можно ли сказать, что охрана здоровья – это благо? Если да, то какое – частное, общественное или иное? Является ли услугой забота о своем здоровье?

Приложение 1. Образование

Известно выражение, приписываемое Бисмарку: «Прусский учитель выиграл сражение при Садовой». Оно отражает растущую роль образования как целенаправленного процесса в обеспечении жизни общества уже на индустриальной стадии.

Современная экономика – это экономика, основанная на знаниях (knowledge-based economy). В ней образование играет такую же ключевую роль, какую в индустриальной экономике играло машиностроение, производство разнообразного оборудования (средств производства)¹⁹. Образование в самых разных его видах, особенно самообразование, и обслуживающие его технические и информационные средства – наиболее быстро развивающаяся отрасль в мировой экономике.

В 1990-х годах в мировом образовательном сообществе произошли большие подвижки в понимании образования как такового. Объективно они связаны с постепенным переходом общества из индустриальной в так называемую постиндустриальную (информационную) фазу развития, высвобождением человека из многих рутинных производственных процессов за счет появления «умной техники». Многие массовые профессии индустриального общества либо исчезли (например,

¹⁹ В СССР это называлось «группа А» промышленности, ее развитию уделялось первостепенное значение.

чертежники), либо стали в большей степени «умственными», чем «физическими». Работники перестают быть «винтиками» больших механических систем и становятся творцами, точнее, сотворцами всего, что их окружает.

Наиболее явно изменение понимания образования и его роли в мировой экономике нашло отражение в докладе, подготовленном в 1990-х годах в рамках ЮНЕСКО большой группой крупных специалистов в образовании из многих стран мира под руководством Ж. Делора. На английском языке этот доклад называется «*Learning: The Treasure Within*» (ЮНЕСКО – 1996, <http://www.ifap.ru>). Русский перевод назван «Образование: сокрытое сокровище», что искажает смысл и названия доклада, и его содержания, которое предлагает образовательный процесс выстраивать на четырех столпах: *learning to be*, *learning to live together*, *learning to know*, *learning to do* (учиться быть, учиться жить вместе, учиться познавать и учиться работать).

Чтобы почувствовать глубину изменения понимания образования при переходе от *education (teaching)* к *learning*, надо мысленно перенестись в эпоху формирования Яном Коменским классно-урочно-предметной формы как замены связи «учитель – ученик», господствовавшей в традиционных, доиндустриальных обществах и во многом подобной отношениям между родителями и детьми в семье (в которой и сами родители всегда выступали в роли учителей).

Индустриальное общество – это общество с постоянно растущим разнообразием вещей, окружающих людей и ими же производимых, делающих жизнь более обеспеченной, но часто и более опасной. Человеку в мире вещей надо и самому уметь быть вещью, точнее, играть роль вещи («винтика», одного из многих таких же «винтиков») на производстве (например, на сборочном конвейере)²⁰. Для этого нужна дисциплина, в том числе и самодисциплина. Уважение каждого человека к писанным правилам (стандартам, инструкциям) – это средство самосохранения общества, находящегося на индустриальной фазе развития. Одна из важнейших гуманистических задач школы в этом обществе состоит в привитии вступающим во взрослую жизнь умения «быть вещью» среди вещей.

Современное представление об этом виде преобразований представлено на рис. П.1.1. Осваивать окружающий мир ребенку помогают (но нередко и мешают) другие люди – сначала только старшие по возрасту, начиная с родителей, а потом и ровесники или даже те, кто мо-

²⁰ Оставаясь человеком (творцом, точнее, сотворцом) как минимум в домашней семейной жизни.

ложе. Иначе говоря, все, с кем он так или иначе *общается* (на рисунке это отражено связкой S–S).

Каждый ребенок рождается с умением учиться. Это умение он проявляет и развивает с первых же минут своей жизни, пользуясь универсальным *методом проб и ошибок*, которые он делает, общаясь с другими людьми и осуществляя свою собственную *деятельность* – воздействие на разнообразные объекты, окружающие его, начиная с игрушек (на рисунке это отражено связкой S–O).

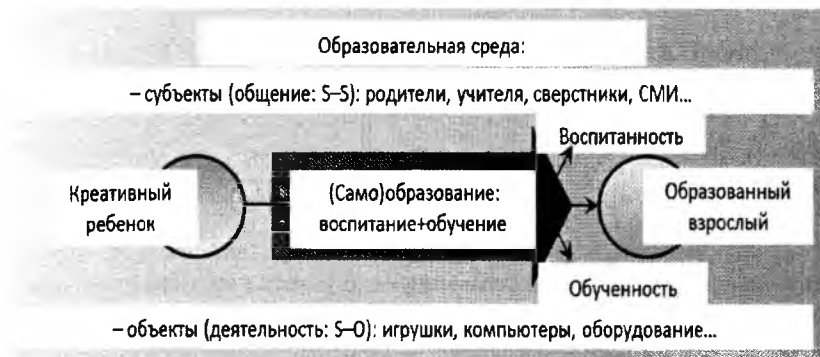


Рис. П.1.1. Графическая модель «преобразования людей»

От универсального метода проб и ошибок берут начало многие другие, используемые и на практике, и в науке. На рис. П. 1.2 представлена общая схема связей этого метода с современной экономической теорией.

Экономический смысл игр и экспериментов состоит в сокращении ущерба от ошибок для материальной жизни каждого человека и человеческого рода в целом. Игровые технологии образования новых поколений существуют и у многих видов животных. Современная экономическая теория во многом основана на теории игр, что нашло отражение и в присуждении Нобелевских премий по экономике²¹. Бакалавру, не специализирующемуся на экономике, будет полезно ознакомиться с литературой по играм, не связанным с применением математики²².

²¹ В 1994 г. за анализ равновесия в теории некооперативных игр и в 2005 г. за углубление нашего понимания сути конфликта и сотрудничества путем анализа теории игр.

²² См. например: *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры (1972 г. на языке оригинала). – <http://www.labyrinth.ru/books/167763/>

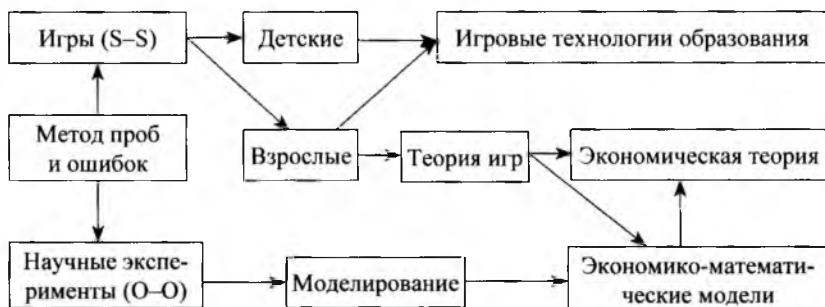


Рис. П.1.2. Связи метода проб и ошибок с экономической теорией

Общение и деятельность образующегося связаны неразрывно, но в этом процессе принято различать *воспитание* – развитие умения общаться (с другими субъектами) и *обучение* – развитие умения действовать.

Английское выражение *learning by doing* – (само)обучение через деятельность, в том числе совместную, отражает суть образовательного процесса в его современном понимании. Смысл его в том, что *образование* – это не благо среди других благ, не внешний по отношению к человеку объект, а неотъемлемое свойство его собственной жизни. Русская пословица «век живи – век учись» напоминает о том же.

В качестве блага могут рассматриваться не *образование как процесс*, а *уровень образованности*, в том числе *воспитанности* и *обученности*, как его *результат*, поддающийся, соответственно, оценке и/или измерению, а также различные *образовательные услуги* и *услуги в сфере образования*.

Формальное образование при традиционных технологиях его осуществления предполагает оказание таких видов образовательных услуг, как информирование обучающихся о новом материале, который им предстоит освоить; организация учебного процесса и оценивания/измерения его результатов²³, а также услуг в сфере образования, связанных с использованием библиотеками и другими источниками информации. Все эти услуги современная экономическая теория классифицирует как *общественно значимые частные блага*.

²³ Например, единый государственный экзамен (ЕГЭ) представляет собой один из видов измерения обученности, имеющий свои достоинства и недостатки.

Сейчас структура образования в мире в целом устроена так, что американская высшая школа, взятая в целом, имеет определенное конкурентное преимущество перед всеми остальными. США как страна иммигрантов всегда была относительно трудонедостаточна, а потому в ней более активно, чем в других странах, шел процесс замещения более дефицитного фактора менее дефицитным – труда капиталом. Это относится не только к сфере производства материальных благ, но и ко всем остальным, начиная с домашних хозяйств и заканчивая научными лабораториями в вузах, которые, как и в Европе, начиная со времен Гумбольдта, если не раньше, образование осуществляли в органической связи с научными исследованиями.

Хотя общее образование в США на начало XXI в. в целом было развито слабее, чем в Европе, это не мешает лидирующим позициям в мировых рейтингах ведущих американских вузов. Они «собирают сливки», особенно на уровне подготовки докторов, со всего мира, в том числе и из бывших колоний европейских стран, а также из бывших метрополий. Тем самым вложения государственных средств практически всех стран мира в общее образование на своих территориях в конечном итоге оказываются вложениями в научный потенциал США, которые экономят на финансировании своего качественного общего образования.

Приложение 2. Частная собственность

Частная собственность на блага – результаты производства – появилась на заре человеческой истории, вместе с разделением людей на земледельцев и скотоводов, которые обменивались плодами своего труда на межобщинной основе, – земледельческие соседские общины и родовые общины кочевников-скотоводов. Затем в отношения обмена включились ремесленники Древнего мира и Средневековья. Однако цены, по которым они продавали свои изделия, не всегда были результатом добровольного соглашения двух сторон. Власти часто пытались вмешиваться в этот процесс, устанавливая «справедливые цены». Тем самым смысл частной собственности во многом выхолащивался.

Частная собственность на ресурсы, факторы производства – явление более молодое и не вполне развившееся. Семейная, семейная собственность на землю, характерная для европейского Средневековья, не только не была частной, но и прямо исключала ее. Земля являлась главным гарантом продолжения существования семьи. Ее продажа не допускалась. Более того, во многих странах действовала законодательная норма, запрещающая раздел земельного надела между наследниками.

Труд по найму как массовое явление появился в Европе тоже только в Новое время, после промышленной революции. Еще позже появилась частная собственность не на блага в целом, а на права их использования – разделились права распоряжения и пользования.

От прав частной собственности следует отличать исключительные права, имеющие большое значение для рационального ведения дел, эффективного управления хозяйством. Смысл исключительных прав состоит в том, что наличие определенного права на объект у одного субъекта исключает возможность существования такого же права на этот объект у другого субъекта. Например, хотя плотницкая артель может иметь топоры как свою коллективную собственность, но использование каждого из них, как правило, осуществляется сугубо индивидуально каждым членом артели. У каждого – «свой» топор.

Традиционная российская община – мѣрь – обладала исключительным правом на распоряжение землей, ее распределение между членами общины, а их семьи, в свою очередь, имели исключительное право на ее использование. При этом сама земля не была объектом частной собственности.

В силу исторических причин в нашей стране встречаются самые причудливые представления о собственности вообще и о частной собственности в особенности. Например, некоторые люди считают, что быть собственником – это значит иметь право делать с объектом собственности все, что угодно, никого не спрашивая, ни на кого не оглядываясь. Это ложная точка зрения. В странах с развитой рыночной экономикой дело обстоит не так.

Незаселенная земля

«...По древней церковной традиции именно на пустынной возвышенности возводили храмы и монастыри. Но вот уже скоро третий год Богородице-Владимирская женская обитель не может начать строительство на своей собственной (т.е. купленной на кровные, честно заработанные деньги) земле.

...Землевладелец в Америке перестает (а в Калифорнии уже давно перестал) быть хозяином своих владений. Люди из Regional Space Board of Directors (Совета по использованию незаселенных земель, “открытого пространства”) за три последние десятилетия набрали такую силу, что могут запретить не только строительство заводов, фабрик, жилья и дорог, но и возведение сарая в вашем собственном саду. Их задача – сохранить земли в нетронутом виде. И неважно, принадлежат они государству или частным лицам.

...Лозунг борцов за “открытое пространство” звучит вполне гуманно: спасти природу от разрушительного воздействия цивилизации. Но объективно эти люди защищают права того, кто первым успел отхватить лакомый кусок. Не случайно газета “Сан-Франциско кроникл” назвала такую позицию “землезащитников” высокомерной и эгоистичной. Как заявил лидер Конгресса русских американцев Георгий Ависов, “своими решениями эти люди пытаются повернуть историю вспять, заставляют нас отказаться от технических и научных достижений. Они намерены остановить прогресс и естественное развитие жизни”.

...Представители “открытого пространства” убеждают общественность: монастырские постройки нанесут вред пасущимся поблизости оленям, побеспокоят птиц и ящериц, обитающих на земле, золотой купол церкви нарушит красоту пейзажа, а колокольный звон сделает невыносимой жизнь хозяев соседних владений.

Большая часть этих аргументов касается вовсе не “спасения природы”, не опасности “экологической катастрофы”, а личных пристрастий живущих поблизости граждан. Газета “Сан-Франциско кроникл” процитировала письмо жительницы города Сан-Карлос Кэти Хиллер, обращенное к дирекции “Открытого пространства”: “Судя по всему, на вас оказывают большое политическое давление соседи монастырских земель, которые не слишком хорошо относятся к монахиням”.

...В дискуссии приняли участие все желающие. Выступила и мать Евгения, нынешняя настоятельница монастыря. Она рассказала о скитаниях обители по белу свету, которые, казалось, давали все основания демократической и гуманной американской власти проявить милосердие. Увы, “зеленые” всех выслушали и после шестичасовых дебатов... строить запретили.

И тут уже не выдержали “американские” американцы. Все местные газеты опубликовали отчеты о заседании и безоговорочно встали на сторону монахинь.

...В середине апреля дело пересмотрели. Теперь уже сторонники консервации земель не были столь воинственными. Все отчетливее звучали в прессе голоса за ограничение их власти над калифорнийскими просторами. “Зеленые” удовлетворились “малым”: потребовали продать им 60% монастырских земель (165 акров), ограничили площадь будущих построек 10 процентами территории, обязали засадить все пространство вокруг обители деревьями (чтобы “монастырские здания не нарушали гармонии природы”) и выкрасить церковные купола в серый (!) или темно-зеленый цвет. Словом, каждый шаг в ходе строительства должен быть согласован с людьми, охраняющими природу от “нашествия” девяти пожилых монахинь. В случае нарушения договора им грозят самые строгие санкции. Сестры и игуменья приняли все требования.

По-прежнему недовольны только жители ближайших поместий. Теперь они ссылаются на то, что монастырь будет принимать паломников, проводить в дни годовых церковных праздников массовые богослужения, крестный ход...»

Русская мысль. Париж, 4–10 июня 1998. № 4225. С. 20

Приложение 3. Наличность

Рыночное обращение наличных денег во все странах остается автономным по отношению к государству, хотя оно и занимается их эмиссией. Поэтому наличные деньги широко используются в теневой экономике, вне наблюдения со стороны государства, уплаты налогов. В нашей стране отношения между наличными и безналичными деньгами в XX веке складывались особенно сложно, конфликтно.

В недавнем прошлом, в эпоху планового хозяйства, между наличным и безналичным оборотом существовала непроницаемая стена, поставленная еще в 1920-е годы для установления контроля над нэпманами и другими частными производителями. С тех пор и почти до конца 1980-х годов оплата наличными деньгами производилась в основном физическими лицами и только за предметы потребления.

Жесткий контроль именно за наличным оборотом осуществлялся и экономическими, и внеэкономическими методами. Одним из показателей, по которым оценивалась работа территориальных партийных организаций, был показатель выполнения кассового плана, т.е. плана получения наличных средств от населения для последующей выплаты очередных платежей ему же. Ежегодно составлялись планы розничного товарооборота в масштабах всей страны в увязке с эмиссией наличных денег. Это позволяло поддерживать довольно жесткие «бюджетные ограничения»²⁴ (budget constrains) для населения и не допускать высокой инфляции в открытой форме. Государство старалось если не

²⁴ Выражение «бюджетное ограничение» вошло в нашу специальную и популярную экономическую литературу из-за рубежа и не всегда воспринимается адекватно. В оригинале «budget constrain» является сугубо теоретическим понятием и означает общий объем денежных средств, которые их собственник, потребитель или производитель может расходовать по своему усмотрению. На русском же языке выражение «бюджетное ограничение», особенно примененное к государственному предприятию, часто воспринимается в соединении с государственным бюджетом, который хотя и ограничен, но все же мягко, благодаря возможностям увеличивать налоги, государственный долг, печатать дополнительные деньги.

охранять имущественные права граждан, то хотя бы делать вид, что оно этим занимается. Например, выпускались облигации государственного займа для покрытия дефицита государственного бюджета, которые затем выкупались, пусть и с большой задержкой во времени.

Основной сферой оплаты в безналичной форме было обслуживание расчетов между предприятиями и учреждениями. В сфере безналичного оборота «бюджетные ограничения» уже не были столь жесткими, как в сфере наличного оборота, по той причине, что предприятия и учреждения принадлежали государству, которое с легкостью могло как дать, так и взять у них все, что захочет.

Главным преимуществом безналичного оборота в плановой системе была его полная прозрачность для «верхов», поскольку банки были исключительно государственными. Такая прозрачность использовалась для тотального контроля над движением денежных средств, закрепленных за предприятиями и/или поступившими в них в результате их собственной активности, и даже для внепланового изъятия части этих средств, в том числе и валютных, «по соображениям народнохозяйственной целесообразности». По этой же причине, но с прямо противоположной мотивацией, наличные деньги были особенно привлекательны для действующих агентов. Однако до середины 1980-х годов такие деньги широко могли использовать в расчетах с поставщиками только «цеховики» и другие деятели теневой экономики.

Началом рыночных реформ, точнее, первым шагом к ним еще в рамках формально плановой системы стало разрушение стены между наличным и безналичным оборотами. Произошло это с предоставлением кооперативам права использовать в расчетах наличные деньги и разрешением государственным предприятиям выступать учредителями кооперативов. Это привело не только к экономическим потрясениям, но и политическим.

В частности, весьма правдоподобна версия начала конфликтов между Арменией и Азербайджаном (кровавопролитные события в Сумгаите, Баку, Нагорном Карабахе и др.), которая связывает их с переделом сфер влияния в теневой экономике, вызванным разрушением стены между наличным и безналичным оборотами денег.

До середины 80-х годов армянские «цеховики» имели конкурентные преимущества перед азербайджанскими коллегами благодаря более высокой квалификации привлекаемой рабочей силы, в которой была велика роль репатриантов, вернувшихся на родину после Второй мировой вой-

ны. Они сохранили традиции кустарного производства товаров народного потребления, а также привнесли опыт налаживания торговых связей, приобретенный в годы вынужденной эмиграции в разные страны мира после трагических событий 1915 г.

Технологическая цепочка имела к началу 80-х годов примерно такой вид. Сырье для производства кожаной обуви закупалось за наличный расчет в республиках Средней Азии, где всегда паслось немало неучтенного скота. Здесь интересы армянских «цеховиков» сталкивались с интересами азербайджанских «теневиков», специализировавшихся на наркотиках растительного происхождения, получаемых из тех же мест. Готовая продукция тех и других сбывалась за наличные деньги на многочисленных кавказских курортах, куда приезжали с деньгами отдыхающие со всего Советского Союза.

После появления конкуренции со стороны легальных производственных структур, которые также получили возможность реализовывать товары народного потребления за наличные деньги, армянским «цеховикам» пришлось изыскивать альтернативные сферы деловой активности, способные быть источником наличности. Таковым традиционно являлось сельское хозяйство, продукция которого могла всегда легально продаваться за наличный расчет через колхозные рынки. Так пахотная земля, которая и без того в Армении была большой ценностью, стала еще более интересным объектом собственности. Но исторически сложилось так, что в занятости армян и азербайджанцев, проживавших «не на исторической родине», имела сильная асимметрия. Азербайджанцы в Армении были заняты преимущественно в сельском хозяйстве, а армяне в Азербайджане – в промышленности и других городских сферах деятельности. В этих условиях теневой контроль над землей в Армении требовал смены национального состава землепользователей. Реализация этой задачи требовала психологических мотивов насильственного изгнания «не тех» крестьян из Армении и провоцировала аналогичные ответные действия.

В современной России доля теневой экономики остается сравнительно высокой – около 30% валового внутреннего продукта. Один из признаков этого – высокая доля наличных денег – 25% (рис. 1.4) против 15% в развивающихся странах и 7–10% в развитых. Сокращение доли наличных денег – это сокращение теневой экономики, повышение собираемости налогов²⁵.

²⁵ Если бы все крупные покупки, все зарплаты перевести в безналичную форму, то можно было бы увеличить и собираемость налогов, – заявил министр финансов России, выступая на Гайдаровском форуме. – http://jli.ru/novosti/Rossiyanam_ogranichat_raschety_nalichnymi.html

Глава 2. Затраты и результаты

§ 2.1. Понятия затрат и результатов

Во введении уже отмечалось, что отличительная черта экономической культуры – затратно-результатное видение реальности. Затраты и результаты – это пара взаимосвязанных понятий. Они определяются друг через друга: *затраты* – это блага, от обладания которыми надо отказаться, чтобы получить другие блага – *результаты*.

С парой «затраты–результаты» связаны два важных практических вопроса хозяйствования: зачем и почему; зачем нужны затраты? – чтобы получить желаемый, планируемый результат; почему есть результат? – потому что были сделаны соответствующие затраты.

В отношениях обмена покупатель затрачивает деньги и в результате имеет нужное ему благо, а продавец расстается с товаром, чтобы в результате сделки получить деньги. При купле-продаже встречные потоки «затрат–результатов» происходят одновременно или с разрывом во времени в ту либо другую сторону. Если есть разрыв, тогда один из участников сделки сначала получает результат, а потом производит затраты. Например, при предоплате сначала продавец получает деньги и только потом поставяет товар. И наоборот: когда покупатель расплачивается только после получения товара, особенно если делает это постепенно (покупка в кредит), то сначала он получает результат, и только потом осуществляет затраты.

В отличие от отношений обмена благами, в их производстве всегда затраты (потребление ресурсов и использование факторов) предшествуют результатам. Связь между факторами и ресурсами, с одной стороны, и результатом – с другой, в типичном процессе преобразований в теории считается прямо пропорциональной: объем выпуска растет в той же пропорции, что применение факторов и ресурсов.

Прямо пропорциональная технологическая связь затрат (input) и результатов (output) лежит в основе модели межотраслевого баланса

(input–output matrix) Василия Леонтьева¹. До него аналогичные модели применял для теоретических изысканий русский ученый Владимир Карпович Дмитриев (1868–1913), а после него – итальянец Пьеро Сраффа (1898–1983), автор книги «Производства товаров посредством товаров».

ВНИМАНИЕ. В рамках процессного подхода необходимо сделать уточнение: простая прямо пропорциональная зависимость существует только для потребляемых ресурсов. Обычно эта пропорция фиксируется в расчете на *единицу результата* (рис. 2.1, а) и называется *нормой расхода* (таковы показатели материалоемкости, энергоемкости, ресурсоемкости, а также трудоемкости, измеряемой временем).

Для факторов похожая пропорция обычно фиксируется в расчете на *единицу фактора* или их совокупности (рис 2.1, б) и называется *нормативом использования*. Пример такого норматива – площадь помещений вуза на одного студента, дифференцированная с учетом технологий обучения по разным направлениям. На основе этого норматива рассчитывается и фиксируется допустимый *предельный контингент обучающихся* на имеющуюся площадь – производственная мощность вуза по оказанию услуг в сфере образования при очной форме обучения.

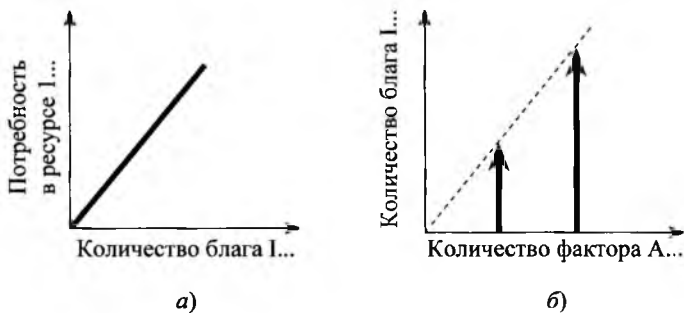


Рис. 2.1. Графические модели связей ресурсов и факторов с производимым благом: а – потребность в ресурсе; б – ограниченные возможности производства блага.

¹ Василий Васильевич Леонтьев (1905–1999) – американский экономист российского происхождения, создатель теории межотраслевого анализа, лауреат Нобелевской премии по экономике за развитие метода «затраты – выпуск» и за его применение к важным экономическим проблемам (1973 г.).

Явный учет факторов позволяет ввести в экономическую теорию уже на вводном уровне в виде понятие, широко используемое на практике, но «невидимое» в теории до тех пор, пока, во-первых, не различаются факторы и ресурсы и, во-вторых, не учитывается время – продолжительность технологического цикла преобразований ресурсов в продукт. Речь идет о понятии *мощности* в двух ее вариациях – *производственная мощность* и *потребительная мощность* – в зависимости от того, какой эффект больше интересует. Например, для процессов по переработке отходов интерес представляет потребительная мощность.

Понятие потребительной мощности важно и само по себе. По сути дела, оно как минимум ставит под вопрос, если не закрывает совсем, тему безграничности материальных (точнее, телесных) потребностей на уровне отдельных людей, индивидов, поскольку с точки зрения процессного подхода нет принципиальной разницы между тем, как преобразуются различные предметы в производстве вещей, и в их потреблении. В стандартных курсах микроэкономики всех уровней, от вводного до продвинутого, поведение производителей и потребителей описывается одинаково, с применением одного и того же математического аппарата.

В отличие от применения свободных благ, затраты экономических благ связаны с издержками – явными или неявными. Как отмечалось во Введении, явными называются издержки в денежной форме, отражаемые на предприятиях в бухгалтерском учете. Они связаны с приобретением потребляемых ресурсов и прав на использование факторов.

В экономической теории издержки, связанные с затратами на *потоки* ресурсов, включаются в состав переменных издержек (*VC – variable cost*), а издержки, связанные с приобретением прав на использование *запасов* факторов, включаются в состав постоянных издержек (*FC – fixed cost*).

Существует еще один вид затрат, который называется *альтернативными издержками* (*opportunity cost*) или упущенной выгодой. Этот важный вид затрат отражен и в Гражданском кодексе Российской Федерации. Точнее, в кодексе имеется в виду только денежный вид упущенной выгоды, а в экономической теории упущенная выгода может иметь и натуральный вид. Подробнее альтернативные издержки будут рассмотрены в следующем параграфе.

В экономической теории принято также различать затратную и результатную стороны производства благ в виде собственников применяемых факторов и ресурсов, с одной стороны, и хозяйствующего агента (идеальную фирму) – с другой (рис. 2.2). На практике это обычно две стороны одной медали, одного и того же лица. Применительно к крестьянскому хозяйству в России до коллективизации 1930-х годов это называлось двойственной природой крестьянина – и собственника, и труженика.



Рис. 2.2. Графическая модель идеальной фирмы

Модель идеальной фирмы основана на разделении пучка прав собственности, которое лежит в основе анализа упущенной выгоды в основном течении экономической науки. Но оно активно применялось и К. Марксом, который последовательно разделял не только «капитал-собственность» и «капитал-функцию» с разделением общей прибыли от хозяйствования соответственно на процент и прибыль предпринимателя (остаточный доход), но и монополию собственности и монополию хозяйствования в земледелии. Маркс также дал общее видение разделения хозяйствования и присвоения его места в системе общественных отношений:

«Непосредственное отношение собственников условий производства к непосредственным производителям – отношение, всякая данная

форма которого каждый раз, естественно, соответствует определенной ступени развития способа труда, а потому и общественной производительной силе последнего, – вот в чем мы *всегда* раскрываем *самую глубокую тайну*, скрытую основу *всего* общественного строя, а следовательно, и политической формы отношений суверенитета и зависимости, короче, *всякой* данной специфической формы государства»² (курсив мой. – Л.Г.).

В начале XIX в. формулу «три собственника плюс один предприниматель» описывал Андрей Шторх в «Курсе политической экономии», который читался им великим князьям Николаю (будущему императору Николаю I) и Михаилу: «Вы видите, что три источника производства дают начало четырем родам доходов.

Промысел работника дает *заработок рабочего*.

Капиталы составляют источник *ренды капиталистической*.

Земельные имущества производят *земельную ренту*.

Промысел подрядчика доставляет *прибыль предпринимателя*.

Каждый из этих доходов сможет существовать отдельно... Эти доходы могут и соединиться в одних руках... Редко случается видеть коммерсантов или фабрикантов, ставших главою предприятия, не имея какого-нибудь лично им принадлежащего капитала. Они бывают вместе и предпринимателями, и капиталистами...

Свободные хлебопашцы, существующие в России вследствие благоделительного указа 20 февраля 1803 года, обрабатывают своими руками и при помощи собственных капиталов земли, купленные ими у господ; они соединяют в себе за раз все четыре свойства: предпринимателя, работника, собственника и капиталиста. Итак, их продукт должен им приносить прибыль первого, жалование второго, ренту землевладельца и капиталиста»³.

Поскольку одни и те же блага могут выступать в качестве то затрат, то результатов, важное значение имеет определение *первичных затрат* и *конечных результатов*. В отношениях людей с природой первичные затраты и конечные результаты – это то, что извлекается из окружающей среды и возвращается в нее. В отношениях человека с самим собой (и с другими людьми) первичные затраты – это время жизни, уделяемое труду, а конечный результат – продолжение жизни.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. II. С. 354.

³ Шторх А. Курс политической экономии, Или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие (1815 г. на фр. языке, 1816–1819 гг. на нем. языке). М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2008. С. 158–159.

§ 2.2. Альтернативные издержки

В учебниках по экономической теории понятие альтернативных издержек обычно иллюстрируется при помощи графической модели «Граница (или кривая) производственных возможностей» (рис. 2.3).

Как видно из рисунка, для получения дополнительных двух «пушек» надо отказаться примерно от четырех единиц «масла», переместиться из точки (пункта) А в В. Экономический смысл точки С, как и любой другой точки ниже кривой производственных возможностей, состоит в том, что соответствующие ей объемы производства результатов (в нашем случае «масла» и «пушек»), можно увеличить, т.е. двигаться в сторону кривой, соединяющей производство 10 «пушек» на вертикальной оси и 20 единиц «масла» на горизонтальной оси. Экономический смысл точки D, как и любой другой точки выше кривой производственных возможностей, состоит в том, что соответствующие ее объемы производства результатов недостижимы при имеющихся возможностях.



Рис. 2.3. Иллюстрация альтернативных издержек на кривой производственных возможностей

На самом деле этот рисунок иллюстрирует только один вид альтернативных издержек — *издержек изменения результатов* при одних и тех же затратах. Другой вид альтернативных издержек связан с производством результатов (рис. 2.4).

Если мы рассматриваем альтернативные издержки производства результата, то надо различать *факторную* (мощностную) границу про-

изводственных возможностей, т.е. постоянную, долгосрочную границу, и *ресурсную* – при дефиците ресурсов, проходящую ближе к началу координат. Она может быть как долгосрочной, так и краткосрочной.

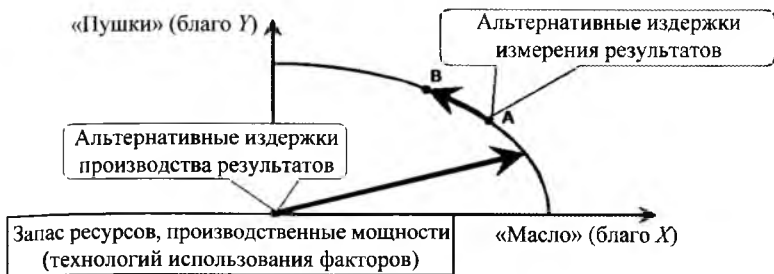


Рис. 2.4. Расширенная иллюстрация альтернативных издержек

Если граница производственных возможностей имеет мощностной характер (т.е. ресурсы в изобилии) и при этом она зависит от времени, уделяемого труду, а результат производства – хранимое средство существования, то мы имеем дело с альтернативными издержками еще одного вида, самого *фундаментального*: альтернативными издержками увеличения свободного времени *сейчас* является уменьшение обеспеченности существования в *будущем*. И наоборот: альтернативными издержками увеличения обеспеченности существования в будущем является сокращение свободного времени в *настоящем* (рис. 2.5).

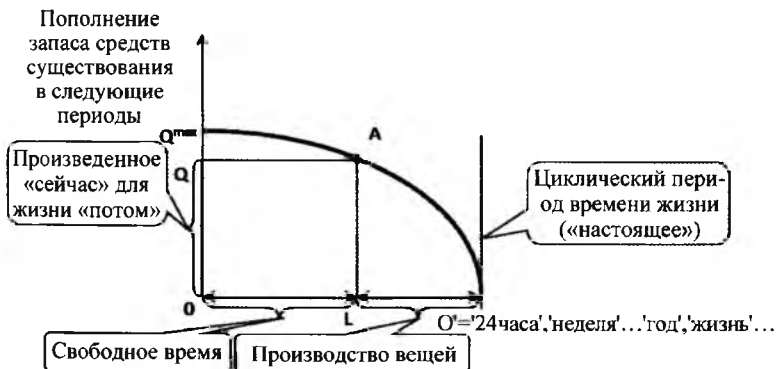


Рис. 2.5. Модель базового стратегического выбора (в настоящем времени)

По сути дела, здесь мы встречаемся в явном виде с конкуренцией двух интересов одного субъекта: качественного (свободное время «здесь и сейчас» – чем больше, тем лучше) и бытийного (обеспечения бытия, существования «потом» – чем надежнее обеспечение, тем лучше). За ними можно разглядеть *два разных фундаментальных принципа экономической рациональности, соответственно минимизации затрат и максимизации результата*, а также *эффекты замещения и дохода* в самом общем их понимании. Подробнее о них речь пойдет в гл.3.

§ 2.3. Линейные процессы: закон предложения и закон спроса

В реальном хозяйствовании существуют такие технологические процессы, когда затраты и результаты имеют одну и ту же единицу измерения, т.е. имеют круговой характер. Например, в растениеводстве главной затратой являются семена (или клубни) растений, а в животноводстве взрослое поголовье скота дает приплод, который тоже измеряется в головах. Но большая часть технологических процессов, особенно в промышленности, имеет линейный характер: одни физические блага применяются, а другие производятся.

Тем не менее в рыночной экономике применение линейных технологических процессов сопровождается затратами (издержками) и результатами в одних и тех же единицах измерения – денежных. Разность результатов и затрат со знаком плюс называется *прибылью*, а со знаком минус – *убытком*. В микроэкономике эта разность обозначается греческой буквой – π (пи).

Первое, что интересует фирму, это соотношение цены (P) и переменных издержек (VC) на единицу продукции.

ВНИМАНИЕ. В экономической теории принято различать средние переменные издержки на единицу продукции и предельные издержки (MC – marginal cost) – издержки производства каждой следующей единицы продукции. На практике они обычно совпадают: затраты ресурсов растут прямо пропорционально результату. По аналогии с предельными величинами благ можно говорить о *предельных субъектах* – последних продавцах или покупателях, появляющихся на рынках.

Если цена оказалась ниже этих издержек (точнее, $P \leq MC$), причем ее повышение не ожидается, то производство надо немедленно прекращать, а лучше вообще не начинать. Если цена выше предельных

издержек, то фирму интересует, каков должен быть минимальный объем хозяйствования, чтобы обеспечить безубыточность производства, и возможно ли при имеющейся производственной мощности обеспечить прибыльное ведение дела. Для этого надо сравнить выручку (R – Revenue) и себестоимость, т.е. общие издержки (TC – Total Cost), складывающиеся из двух величин – постоянной и переменной (рис. 2.6).

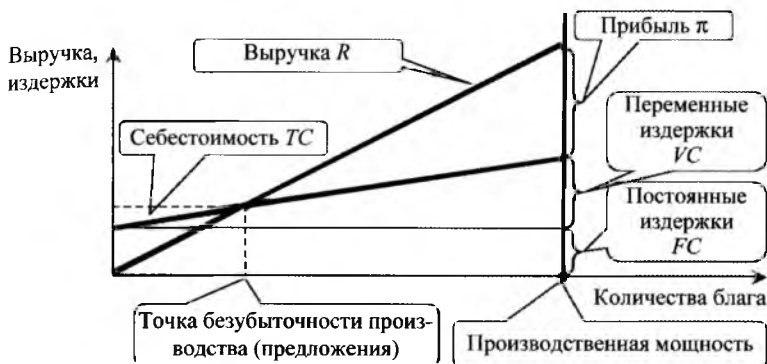


Рис. 2.6. Определение точки безубыточности производства

На рис. 2.7 те же величины представлены в расчете на единицу продукции. С точки зрения содержащейся в них информации они идентичны, но этот вариант удобнее для рассмотрения закона предложения, поскольку цена блага в графической модели представлена в явном виде, а не как тангенс угла наклона линии выручки (см. рис 2.6).

Проекция точки пересечения издержек и выручки называется точкой (объемом) безубыточности производства, поскольку при данном объеме производства общие издержки покрываются выручкой. Если эта точка левее объема производственной мощности, как изображено на рисунке, и есть полная уверенность в сбыте, то все в порядке, можно начинать производство на полную мощность и получать максимально возможную прибыль. Но если могут быть проблемы со сбытом, то интерес представляет еще одна точка безубыточности, связанная со спросом (рис. 2.8).

Точка безубыточности спроса представляет собой такой объем сбыта, который покрывает издержки работы на полную мощность. Она всегда лежит правее точки безубыточности предложения и левее точки

полного использования производственной мощности. Существование такой точки помогает понять практику сезонных распродаж с большими скидками, которая широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой.

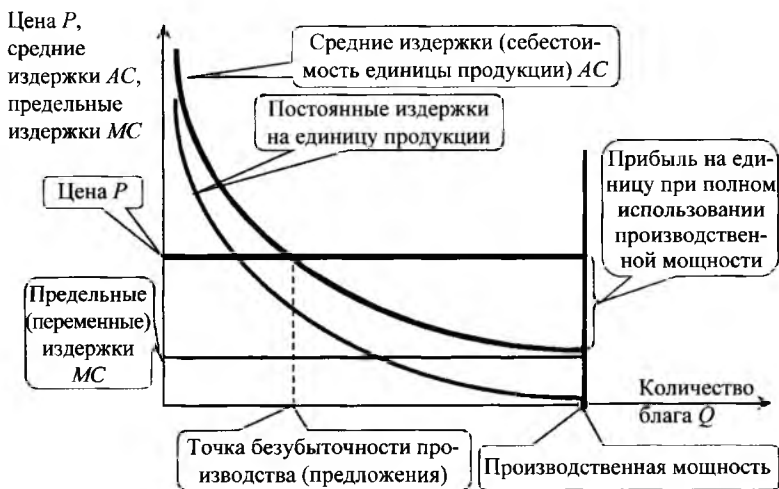


Рис. 2.7. Определение точки безубыточности производства в расчете на единицу продукции

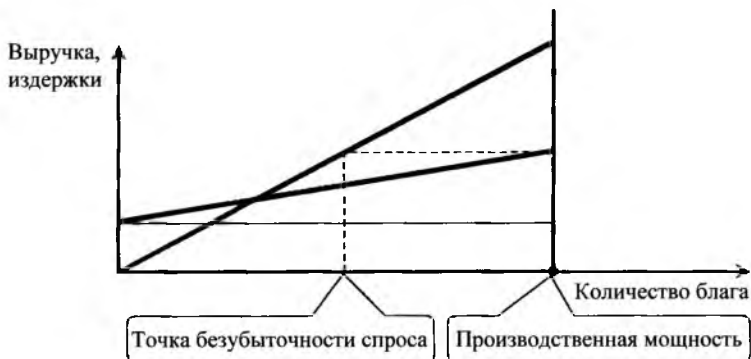


Рис. 2.8. Определение точки безубыточности спроса

Кроме того, запас нереализованной готовой продукции – это такой же важный параметр для принятия решения о том, сколько производить в очередном технологическом цикле, как и рыночная цена. Более того, публичная информация о таких запасах ключевых благ (например, нефти) – это ориентир, на который равняются цены на рынках, в том числе мировых. Можно сказать, что существует причинно-следственная связь между динамикой запасов готовой продукции (в том числе ожидаемой динамикой) и изменением рыночных цен.

Закон предложения. Поскольку кривая постоянных издержек на единицу продукции представляет собой гиперболу (см. рис. 2.7) и на практике их доля в издержках невелика, в первом приближении можно рассмотреть связь между уровнем цены и величиной предложения двух потенциальных производителей, различающихся уровнем предельных издержек (рис. 2.9).

Как показано на рисунке, если цена блага ниже уровня P^1 , то ни одна фирма его не предлагает. Если она достигла этого уровня, то только одна фирма, более эффективная, предлагает количество, которое может варьировать в зависимости от спроса, но в пределах между точкой безубыточности (она здесь не обозначена, чтобы не загромождать рисунок) и производственной мощностью. Если цена доходит до уровня P^2 , то на рынке появляется следующая фирма. При этом первая фирма начинает получать прибыль, которую можно назвать *технологической рентой производителя*.

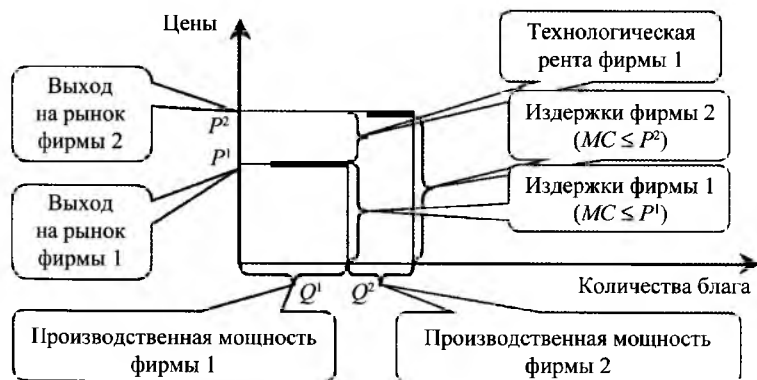


Рис. 2.9. Ступенчатое увеличение предложения с ростом цены

Если это рассуждение продолжить дальше (в предположении, что фирм много, они небольшие и значительно различаются по соотношению затрат и результатов), то в результате получается кусочно-линейная кривая предложения. При достаточно большом количестве фирм кривая предложения выглядит как непрерывная (рис. 2.10).



Рис. 2.10. Графическая модель закона предложения

Кривую предложения обычно обозначают символом S (Supply – предложение). Выше нее находится область конкуренции производителей (продавцов) между собой. В любой точке этой области всегда найдется фирма, готовая предложить свою продукцию по более низкой цене, чтобы сбыть максимальное ее количество, или предложить больше за ту же цену. Эта конкуренция приближает реальное предложение к границе области, которой и является кривая предложения. Обычно эта и подобная ей кривые изображаются прямыми, если нет необходимости учитывать обстоятельства, которые позволяют определить, какого типа должна быть кривизна (например, выпуклая вверх, вниз, к началу координат).

Особенность базовых графических изображений функций в экономической теории, не всегда удобная для их восприятия неспециалистами, особенно имеющими математическую подготовку, состоит в том, что аргумент функции – цена – всегда располагается на оси ординат (вертикальной), а не абсцисс (горизонтальной). Связано это с тем, что достаточно часто в экономических явлениях причины и следствия меняются местами, поэтому для простоты за всеми ценовыми переменными «закреплена» ось ординат, а за связанными с количеством благ – ось абсцисс.

Таким образом, в графической форме мы можем наблюдать *закон предложения*: изменение цены блага является причиной изменения величины его предложения в том же направлении. Причем здесь имеется близость цены и издержек предельной фирмы: $P \geq MC$.

Кривая предложения показывает зависимость величины предложения от цены на это благо. Но на нее могут влиять и другие обстоятельства, например цены на применяемые ресурсы и факторы, налоги, количество фирм на рынке. Поэтому в общем случае мы имеем дело с *функцией предложения* как функцией многих переменных:

$$Q_S = f(P, P_{r,f}, T, N, \dots),$$

где Q_S – величина предложения блага; P – его цена; $P_{r,f}$ – цены ресурсов и факторов; T – налоги; N – количество продавцов, ... – прочие обстоятельства.

В экономической теории принято все переменные, кроме первой, называть *неценовыми факторами предложения*. Плюсы и минусы под параметрами указывают знак первой производной, а вместе с ними и направление сдвига кривой при изменении соответствующей величины: положительной – вправо, отрицательной – влево. Такие сдвиги кривой принято называть *изменениями предложения* в отличие от *изменения величины предложения* под воздействием изменения цены на самой кривой.

Если разность в эффективности фирм-производителей имеет переходящий характер и технология самой успешной фирмы поддается тиражированию, а новых технологий нет, то со временем кривая предложения может из наклонной превратиться в горизонтальную (рис. 2.11). Технологическая рента производителя в этом случае исчезает.

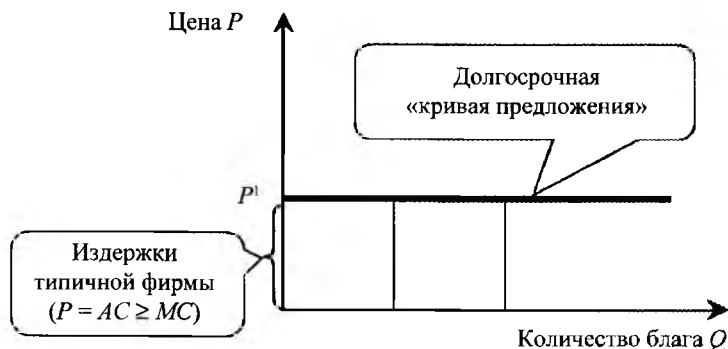


Рис. 2.11. Долгосрочная кривая предложения

Конкуренция в сфере технологий между фирмами имеет самые разные формы, включая «промышленный шпионаж». Ее нормальная форма – рынок патентов (от лат. *patens* – открытый) – охранных документов, удостоверяющих исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца. Он выдается государством на определенный срок – в России от 10 до 25 лет. На основе защищенных патентом прав собственнику «ноу-хау» всеми, кто применяет соответствующие технологии, выплачивается компенсация в виде процента от выручки. Этот вид арендной платы называется роялти (от английского термина французского происхождения – *royalty* – королевская власть).

Закон спроса. Поскольку факторы и ресурсы применяются комплексно в рамках конкретных технологических процессов, спрос на каждое из применяемых благ зависит от соотношения цен на них, если взаимозаменяемых технологий несколько.

Чтобы понять, как фирма выбирает одну из нескольких взаимозаменяемых технологий, рассмотрим графическую модель ситуации, когда фирма способна применять две технологии производства одного и того же блага (рис. 2.12). Одновременно это позволит нам понять, как устроен «закон спроса», который симметричен закону предложения и различается только знаком производной – для закона спроса он отрицательный:

$$Q'_{D(P)} < 0 \text{ или } Q_D = f(P).$$

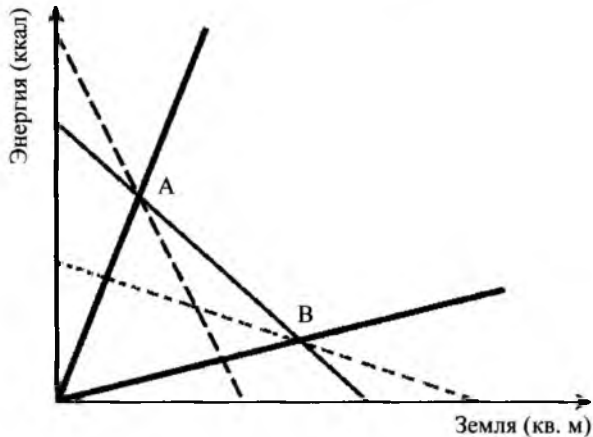


Рис. 2.12. Модель выбора из двух технологий

На рис. 2.12 представлена графическая модель выбора одной из двух технологий, отображенных лучами, выходящими из точки отсчета координат в первый квадрант. Каждой точке на этих лучах соответствует определенное количество производимой продукции, которое на рисунке не отображено, а проекции координат этих точек на оси соответствуют количествам используемых косвенных благ (фактора и ресурса). В обеих технологиях фактор (земля) и ресурс (энергия) применяются в разных комбинациях. Одна из них (та, что ближе к оси абсцисс) более землеемкая, а другая – более энергоемкая. В каждой из них косвенные блага (фактор и ресурс) – строго взаимодополняющие. Сами эти точки соответствуют таким комбинациям благ, которые обеспечивают производство одинакового количества результата.

Три линии с отрицательными углами наклона (сплошная, пунктирная и штриховая) отражают разные соотношения цен на аренду фактора и покупку ресурса. В экономической теории их принято называть *изокостами* по аналогии с изобарами, изотермами и другими линиями единого уровня, известными студентам по различным дисциплинам общеобразовательной школы. В случае изокосты мы имеем дело с линией, точки на которой соответствуют разным комбинациям благ с равными общими затратами на приобретение.

Угол наклона сплошной линии интересен тем, что при соответствующей относительной цене аренды земли фирме безразлично, какую технологию выбрать: то, что она сэкономит на применении одного блага, ей придется потратить на приобретение другого. Если эта цена будет относительно выше (штриховая линия изокосты), то более конкурентоспособна будет более энергоемкая технология, связанная с точкой А, и наоборот. Таким образом, мы наблюдаем эффект, который лежит в основе закона спроса: если цена на благо повышается при неизменных ценах на другие блага, то величина спроса на него уменьшается, и наоборот.

Поскольку в домашних хозяйствах блага потребляются обычно не сами по себе, а в рамках разнообразных технологий, то все сказанное о спросе на применяемые блага фирм распространяется и на домашние хозяйства, отдельных физических лиц. К тому же в домашних хозяйствах разнообразие технологий гораздо выше, поскольку нет необходимости оглядываться на внешние стандарты качества. Разница в том, что в случае фирм доминирующий интерес количественный, который выражается одним числом (величиной прибыли), а в случае людей доминирующие интересы – самосохранение и развитие.

Полезность технологий не наблюдаема непосредственно, но постоянно присутствует в жизни каждого человека. В гл. 1 уже рассматривался пример «ремней безопасности», который свидетельствует о том, что люди выбирают не только и не столько те или иные блага или наборы благ, сколько технологии (или технологические режимы), руководствуясь необходимостью координировать степень реализации противоречивых интересов – как своих собственных, так и других агентов или общностей.

В ситуации, представленной на рис. 2.12, как и в предыдущих случаях, переход от одного варианта к другому имеет прерывистый характер (дискретный, говоря языком математики, или релейный, говоря языком электротехники). Но если конкурирующих технологий несколько, а тем более если есть много разных фирм, каждая со своими особенностями применения технологий, то, как и в предыдущем случае, можно прерывистую линию заменять гладкой кривой спроса (рис. 2.13).



Рис. 2.13. Графическая модель закона спроса

Кривую спроса обычно обозначают символом D (Demand – спрос). Ниже нее находится область конкуренции потребителей (покупателей). В любой точке этой области всегда найдется потребитель, готовый приобрести соответствующее количество блага по более высокой цене или купить больше за ту же цену. Эта конкуренция приближает реальный спрос к границе области, которой и является кривая спроса.

Кривая спроса показывает зависимость величины спроса от цены на это благо. Но на нее влияют и другие обстоятельства, прежде всего доход, а также цены на замещающие или дополняющие товары, количество покупателей. Поэтому в общем случае мы имеем дело с *функцией спроса* как функцией многих переменных:

$$Q_D = f(P, I, P_{\text{sub}}, P_{\text{com}}, N, \dots),$$

где Q_D – величина спроса на благо; P – его цена; I – средний доход покупателя; P_{sub} – цены на товары-заменители; P_{com} – цены на дополняющие товары; N – количество покупателей; ... – прочие обстоятельства.

В экономической теории принято все переменные, кроме первой, называть *неценовыми факторами спроса*.

Кривой спроса (как и кривой предложения) соответствует определенная функция $Q = f(P)$, которая для целей экономического анализа преобразуется в функцию *эластичности* спроса по цене:

$$E \frac{Q}{P} = \frac{dQ}{Q} \Big/ \frac{dP}{P} = \frac{dQ}{dP} \Big/ \frac{Q}{P} = \frac{dQ}{dP} \frac{P}{Q}.$$

Хотя эта формула выглядит громоздко, ее смысл «на словах» выражается просто: на сколько процентов ($100 dQ/Q$) изменится величина спроса на благо, если его цена изменится на один процент ($100 dP/P$).

Наряду с точечной эластичностью на практике применяется и дуговая эластичность (если разница между начальными и конечными значениями аргумента и функции велика, то в формуле используются не начальные значения – P^0 и Q^0 , а средние между начальными и конечными):

$$E_P^Q = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \Big/ \frac{Q^0 + Q^1}{P^0 + P^1} = \frac{\Delta Q (P^0 + P^1)}{\Delta P (Q^0 + Q^1)}.$$

В экономическую науку показатель эластичности ввел Альфред Маршалл (1842–1924), который стал родоначальником третьего поколения учебников по экономике⁴. Его учебник (первое издание – 1890 г.) называл-

⁴ Первое поколение учебников связано с именем А. Смита. Его научный труд «Богатство народов» был написан понятным для неспециалистов языком и хорошо понимался неэкономистами, в том числе и в России, где он был переведен в начале XIX века (см., например, у А.С. Пушкина в «Евгении Онегине»: «Зато читал Адама Смита...»).

Второе поколение учебников начал Дж. С. Милль (1806–1873), который в 1848 г. издал большой учебник «Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии». Этот учебник тоже был хорошо известен в России с середины XIX века. Родоначальником четвертого поколения учебников стал американский ученый П. Самуэльсон (1915–2009), которому была присуждена Нобелевская премия 1970 г. за вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках.

ся «Principles of Economics» (Основы экономической науки)⁵. После него в основном течении экономической теории термин политическая экономия («political economy») сначала совсем перестал употребляться, а недавно приобрел значение «экономика политики».

Маршалл ввел показатель эластичности спроса⁶ как соотношение отрезков касательной к точке спроса (см. отрезки 1 и 2 на рис. 2.14).

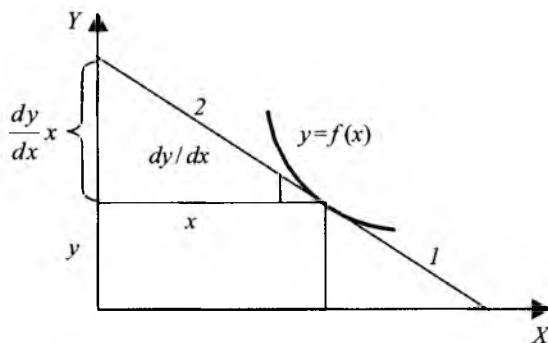


Рис. 2.14. Показатель эластичности «по Маршаллу»

Возможны еще две чисто математические интерпретации показателя эластичности: соотношение тангенсов углов наклона касательной к точке на функции и соотношения ее координат (первый вариант формулы точечной эластичности) и соотношение площадей прямоугольников (второй вариант формулы дуговой эластичности).

Последний случай имеет и простой экономический смысл. Например, если цена уменьшается, то знаменатель $Q^0\Delta P$ показывает, насколько сократится выручка за счет снижения цены, а числитель $P^0\Delta Q$ – насколько увеличится выручка за счет увеличения объема продаж.

Если функция спроса является линейной, как представлено на рис. 2.13, то в верхней половине эластичность по абсолютной величине будет больше единицы (такой спрос называют эластичным), а в нижней – меньше единицы (такой спрос называют неэластичным). Ситуация, представленная на рис. 2.11, отображает один из крайних случаев – бесконечную эластичность предложения. Другой крайний случай – абсолютно неэластичное предложение (вертикальная прямая). Он характерен для предложения такого фактора, как земля, и

⁵ Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007.

⁶ Указ. соч. Кн. III. Гл. IV. Эластичность потребностей. С. 148.

таких скоропортящихся ресурсов, как свежевывловленная рыба, только что собранные грибы и ягоды.

Кроме того, теоретический и практический интерес могут представлять показатели эластичности спроса (и предложения) от «неценовых» факторов: дохода, цены на блага-заменители или дополняющие блага (перекрестная эластичность), цены факторов и ресурсов. По аналогичной формуле рассчитывается и эластичность замещения факторов.

§ 2.4. Рыночное равновесие

Рынок совершенной конкуренции

Хотя рыночная экономика отличается от натурального хозяйства значительно меньшей устойчивостью (она представляет собой частично управляемый хаос), ее описание принято начинать с самого простого равновесного состояния, которое возникает на рынке совершенной конкуренции. Для того чтобы графически изобразить модель рынка совершенной конкуренции, достаточно наложить друг на друга графические модели предложения (см. рис. 2.8) и спроса (см. рис. 2.13). В результате получается модель, которая в специальной литературе называется *крестом Маршалла* – по фамилии ученого, который ее ввел в научный оборот (рис. 2.15).

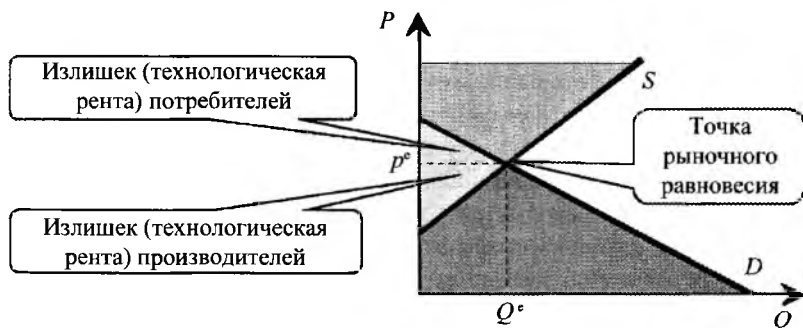


Рис. 2.15. Модель рыночного равновесия – «крест Маршалла»

На рис. 2.15 кривые спроса и предложения расположены так, что существует точка их пересечения, в которой спрос равен предложению. Координатами этой точки являются *равновесная цена* P^e и *равновесное количество* блага Q^e . Выше этой точки находится область кон-

курунции производителей, ниже – потребителей, слева – область, где конкурируют и производители, и потребители, приближая ситуацию к равновесной. Справа от точки равновесия конкуренция отсутствует: без внешних воздействий, например со стороны государства, в нее экономика не попадает.

Область совместной конкуренции производителей и потребителей разделена на две части. В экономической теории верхняя часть называется *излишком потребителей* (consumer surplus), нижняя – *излишком производителей* (producer surplus), а их сумма – *излишком общества* или *общественным излишком* (public surplus). Экономический смысл этих излишков – экономическая рента. В обоих случаях в ее основе лежат технологические преимущества агентов, не являющихся предельными.

Излишек производителя имеет явную форму – прибыль – у всех производителей, кроме предельной фирмы. Эта прибыль получается за счет того, что они продают не по минимальным ценам, на которые они готовы согласиться, а по единой рыночной цене. С этого явного излишка государство взимает налог на прибыль. Излишек потребителей представляет собой неявную экономию тех, кто готов заплатить за то, что ему надо, больше, чем удастся платить по общей цене. Если потребитель – фирма, то ее технологическое преимущество в части применения факторов и ресурсов, покупаемых на рынке, проявляется в технологической ренте производителя.

Если рыночная цена отличается от равновесной, то возникает одна из двух ситуаций, которые в экономической теории называются *рынком продавцов* и *рынком покупателей*. В первом случае цена ниже равновесной и возникает *дефицит* блага, а во второй наоборот: цена выше равновесной и в предложении блага имеется *избыток* (рис. 2.16).

В обеих неравновесных ситуациях наблюдается одна и та же закономерность, которую называют *правилом короткого плеча*: из двух возможных вариантов сочетания цены и количества реализуется только тот, который «ближе» к оси ординат. До тех пор, пока ситуация остается неравновесной, часть рыночных агентов получает экономическую ренту, называемую *конъюнктурной*. Если цена ниже равновесной, то эту ренту получают покупатели, если выше – продавцы.

Устойчивость равновесия. Если технологический цикл производства благ занимает много времени, то существует разрыв во времени между нарушением рыночного равновесия под воздействием «не-

ценовых» факторов» и реакцией на него в виде роста или сокращения величины предложения. То есть возникает проблема *устойчивости равновесия*.

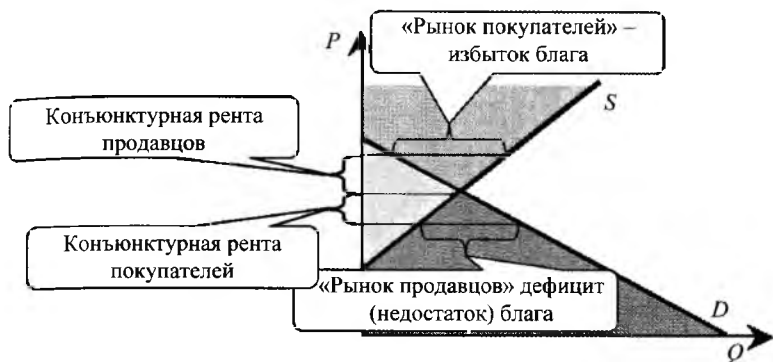


Рис. 2.16. Неравновесные ситуации на рынке

В этом случае значение имеет соотношение воздействий изменения цены на изменения величин спроса и предложения, отражаемое соотношением углов наклона кривых спроса и предложения около точки равновесия. При одних соотношениях равновесие рано или поздно восстанавливается, при других – нет, рынок разрушается. На рис. 2.17 проиллюстрирован случай устойчивого равновесия.

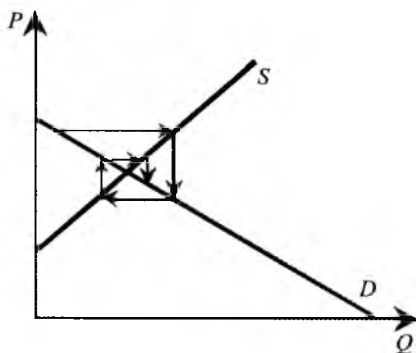


Рис. 2.17. Устойчивое равновесие

В нашем конкретном примере в исходном состоянии цена на рынке выше равновесной. Поэтому величина спроса меньше равновесной. Реагируя на эту высокую цену, производители в следующем периоде предлагают столько, сколько они готовы продать по этой высокой цене. Но покупатели не готовы по этой цене купить все это количество. Возникает ситуация «рынка покупателей», в которой конкуренция продавцов сбивает цену до уровня, при котором удастся продать весь товар, хотя кто-то из продавцов при этом терпит убыток. Поэтому в следующем периоде (обороте) предлагается меньшее количество блага и возникает обратная ситуация – «рынка продавцов». Теперь уже покупатели конкурируют и поднимают цену выше равновесной, но уже не до начальной величины. В последующих циклах отклонение от равновесия продолжает уменьшаться и «в пределе» исчезает.

Если внимательно присмотреться, то можно заметить, что устойчивость равновесия в данном случае обеспечивается тем, что угол наклона кривой предложения больше (по абсолютной величине), чем кривой спроса. В точке равновесия соотношение тангенсов углов наклона этих кривых совпадает с соотношением эластичностей спроса и предложения. Поэтому показатели эластичности оказываются полезными для анализа устойчивости рынков материальных благ.

Когда в учебнике обосновывались зависимости изменения величин спроса и предложения от изменения цены, обращалось внимание на причинно-следственный характер этой зависимости. Теперь к этому можно добавить, что ситуация «на стороне количества» тоже может быть причиной изменений «на стороне цены». Но здесь причиной является не количество блага, а качество этого количества: если оно слишком велико, то избыток количества является причиной понижения цены, если слишком мало – то причиной ее повышения.

Рынок монополии

В случае монополии – одного продавца – совершенная конкуренция не исчезает совсем. Она остается на стороне покупателей и играет большую роль в установлении рыночного равновесия, поскольку кривая спроса формируется косвенной конкуренцией покупателей.

Но на стороне предложения нет условий для формирования кривой предложения. Монополия обладает *рыночной властью* (market power): от ее поведения зависят и цена, и количество реализуемых на рынке благ. Но это не значит, что монополия вольна в установлении и цены,

и количества. Ее власть ограничена кривой спроса. Если предложенные фирмой цена и количество выходят из области конкуренции покупателей, то часть продукции останется непроданной или ее придется продавать по более низкой цене. Чем больше величина предложения, тем ниже цена, по которой она может быть продана. Поэтому линия *предельной выручки* (ее обычно обозначают аббревиатурой *MR* от Marginal Revenue) проходит ближе к оси ординат, чем кривая спроса (рис. 2.18).

В рамках нашей модели (функция спроса линейна) линия предельной выручки упирается в ось абсцисс в середине основания треугольника, представляющего собой область конкуренции покупателей. Поэтому фирма-монополист действует в диапазоне эластичного спроса: она выигрывает от увеличения продаж больше, чем теряет от понижения цены. Для нее наилучшим вариантом величины предложения является точка пересечения линии предельной выручки с линией предельных издержек (здесь она изображена горизонтальной линией *MC*). Над этой точкой находится равновесная цена P^e .

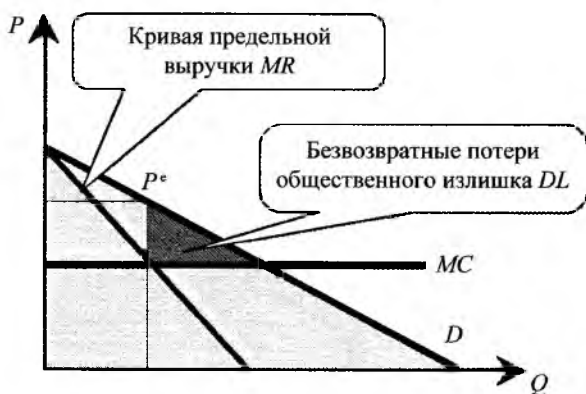


Рис. 2.18. Равновесие в условиях монополии

Если бы не было монополии, а при тех же технологических возможностях действовало большое количество фирм, то линия предельных издержек стала бы кривой предложения (см. рис. 2.11) и равновесие наступило бы в точке пересечения кривых спроса и предложения. Поэтому теоретически монополия ведет к *безвозвратной потере* части общественного излишка и повышению монопольной равновесной цены над ценой в условиях совершенной конкуренции производителей.

Эти явления в начале прошлого века послужили одной из причин развития антимонопольного законодательства в США и в других странах. Но в условиях глобальной конкуренции монополий осталось мало. Близкую к монопольной позицию занимает фирма «Де Бирс» на рынке алмазов и до недавнего времени занимала фирма «Майкрософт» на рынке программного обеспечения для персональных компьютеров.

§ 2.5. Круговые процессы: однородные затраты и результаты

Модели круговых потоков

Хотя применяемый в экономической теории термин «равновесие» может ассоциироваться с такими явлениями, как канатоходец, поддерживающий равновесие при помощи шеста-балансира, рычажные весы с гирями-разновесами, на самом деле к содержанию ближе образ вертящегося волчка. Пока он движется, вращается вокруг своей оси, он находится в состоянии равновесия. В учебниках по экономической теории понятие круговых (циркулярных) процессов обычно иллюстрируется с помощью графической модели «Встречные круговые потоки» (рис. 2.19).



Рис. 2.19. Простейшая графическая модель встречных круговых потоков денег и экономических благ

Однородным в этой графической модели является только поток денег (внешний серый поток «по часовой стрелке»). Он является основным однородным круговым потоком в рамках экономики как обеспечивающей подсистемы.

ВНИМАНИЕ. Если учитывать в явном виде потоки ресурсов и платежей за них, то стандартную модель надо дополнить справа расчетами между фирмами за потребляемые ресурсы. Если дополнительно в явном виде принимать во внимание, что в домохозяйствах воспроизводятся сами люди – конечный результат, а первичные ресурсы – это природные ресурсы и ресурс времени труда, то более полная версия двухсекторной модели круговых потоков должна быть немного расширена (рис. 2.20).

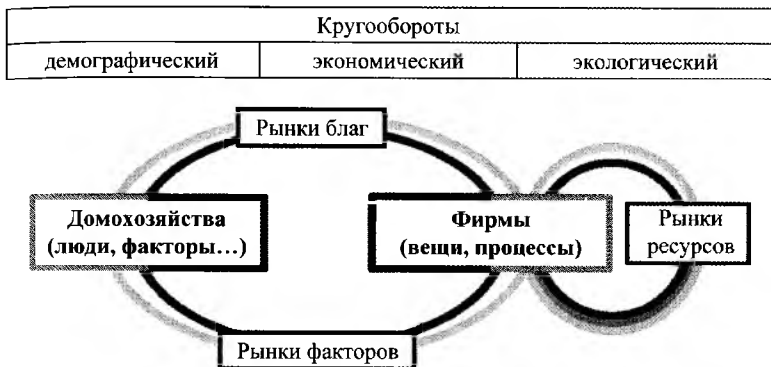


Рис. 2.20. Расширенная двухсекторная модель рыночной экономики

На рис. 2.21 показаны примеры однородных затрат и результатов в каждом из трех взаимосвязанных циклических процессов.

На рис. 2.21, а представлена простейшая графическая модель демографического процесса. В ней выделены только две группы индивидов: взрослые и дети, и только два «противоположно» направленных процесса – деторождение (от взрослых к детям) и образование (от детей к взрослым). При этом под образованием понимается не только то, чем занимаются учебные заведения, а все, что происходит с новорожденным на пути его превращения во взрослого человека.

Смысл жизни взрослых в рамках демографического цикла – произвести на свет замену самим себе. Говоря языком экономистов, т.е. «за-

тратно-результатным» языком, жизнь каждого поколения (не только людей, но и всех живых организмов) представляет собой, с одной стороны, результат существования предыдущих поколений, а с другой – затраты для производства последующих поколений.

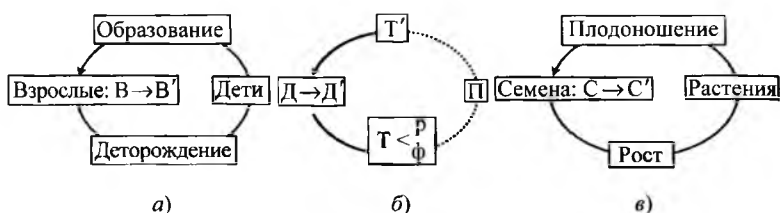


Рис. 2.21. Затраты и результаты в круговых процессах: а – демографическом; б – экономическом; в – природном

На рис. 2.21, б представлена в виде кругооборота формула $Д \rightarrow Д'$. В обществах с рыночной экономикой эта формула представляет собой краткое выражение процесса, выражение которого в символической форме первым представил К. Маркс во втором томе «Капитала»⁷:

$$Д \rightarrow Т < \frac{P}{C_{\text{п}}} \dots П \dots Т' \rightarrow Д',$$

где $Д$ – деньги, функционирующие в качестве *затрат* – их обменивают на факторы и ресурсы (у Маркса – на рабочую силу и средства производства – $Т < \frac{P}{C_{\text{п}}}$) на соответствующих рынках; $П$ – процесс производства материальных благ; $Т'$ – результат производства; $Д'$ – деньги, вырученные от его продажи, т.е. *результат*.

Наконец, на рис. 2.21, в для сравнения представлен круговой процесс воспроизводства растений – от семян к семенам, который существует и в «дикой» природе, и в растениеводстве. Здесь затраты происходят в наиболее наглядной форме: зерно, попавшее в землю, исчезает, трансформируется в растение – вещь с совсем другими свойствами.

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – М.: Политиздат, 1962. Т. 24. С. 31–32.

Свойства циклических процессов

Циклические процессы имеют несколько важных свойств, которые необходимо принимать во внимание в хозяйственной деятельности:

- 1) период оборачиваемости;
- 2) интенсивность отдельных процессов, образующих цикл;
- 3) тип воспроизводства – простое, расширенное, суженное;
- 4) потенциальная продолжительность (обеспеченность) существования циклов.

Период оборачиваемости. Для демографического цикла он составляет примерно 20–30 лет (в этом возрасте люди обычно образуют собственные семьи и обзаводятся детьми). В экономическом цикле, точнее, в их большом «семействе», есть много очень разных по продолжительности, но самым массовым и важным является годовой период оборота – технологический цикл производства продукции растениеводства («хлеба насущного»). Второй по важности хозяйственный цикл – обновление разнообразного оборудования. В зависимости от особенностей самого оборудования он может занимать 3–5–10 и более лет. В экологическом цикле также есть много разных по продолжительности периодов оборота. Для примера можно привести период естественного возобновления лесов, который составляет десятилетия или даже столетия – в зависимости от породы дерева, применяемого в хозяйствовании.

Умение хозяйствовать начинается с понимания значимости различных периодов оборота во всех трех видах циклов и их взаимной координации.

Интенсивность. Важной количественной характеристикой циклических процессов является интенсивность отдельных процессов, образующих цикл. Например, количество в одном поколении детей, рождающихся и доживающих до взрослого состояния, собранный в определенном году урожай, количество осадков на единицу земной поверхности или полноводность рек, используемых для орошения.

Отдельные показатели интенсивности должны быть между собой согласованы. Согласованность – это *достаточность*, от которой происходит известное понятие – *достаток*. Жить в достатке – значит иметь в качестве результата каждого хозяйственного процесса столько, сколько надо, чтобы дожить до «следующего раза», следующего осуществления такого же процесса, ведя привычный образ жизни,

в котором может быть место как *росту* (количественному прогрессу⁸), так и *развитию* (качественному прогрессу). На практике встречаются изменения и противоположной направленности или вообще не имеющие направления – хаотические.

Может показаться, что хозяйственный идеал состоит в том, чтобы в каждом отдельном процессе делать ровно столько, сколько надо для нормального осуществления следующего процесса, т.е. «ничего лишнего». Например, собрать ровно столько урожая, сколько надо, чтобы нормально дожить до следующего (известно, что в особо урожайные годы часто его часть так и остается несобранной). Но на самом деле все приходится делать «с запасом» на всякий (непредвиденный) случай. Причем чем больше *неопределенностей* во внешней среде, тем больше должен быть страхового запас. Искусство хозяйствования во многом состоит из умения создавать такие запасы, которые повышают надежность функционирования и в то же время отвлекают не очень много сил и средств для их пополнения и охраны.

Поэтому *реальная достаточность* обычно предполагает некоторую *избыточность*.

Эти текущие и страховые запасы и связанные с ними входящие и выходящие потоки отображаются материальными балансами.

Тип воспроизводства. Термин «воспроизводство» ввел в экономическую науку Маркс.

«Какова бы ни была бы общественная форма процесса производства, он во всяком случае должен быть непрерывным, т.е. должен периодически все снова и снова проходить одни и те же стадии. Также как общество не может перестать потреблять, так не может оно перестать производить. Поэтому всякий общественный процесс производства, рассматриваемый в постоянной связи и в непрерывном потоке своего возобновления, является в то же время процессом воспроизводства»⁹.

Принято говорить о простом, расширенном или суженном воспроизводстве в зависимости от того, как интенсивности, о которых только что шла речь, меняются с каждым оборотом цикла. Самоизменение цикла от одного оборота к другому – его важнейшая характеристика.

⁸ С этим связаны названия известных из школьного курса математики формул: «арифметическая прогрессия», «геометрическая прогрессия».

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 577. Мейнстрим сейчас не работает с понятием «воспроизводство», ограничиваясь «круговыми потоками», «кругооборотом».

В одном частном случае эта характеристика – «самоизменение» величины вклада в банк на срочный депозит. На английском языке она называется *interest rate* или просто *interest*¹⁰, что очень точно передает ее общий смысл.

Эта характеристика – количественное самоизменение интенсивности цикла любого вида, не только финансового, далее для краткости будем обозначать аббревиатурой IER (Inter Est Rate), а также ее укороченной версией: $ier = IER - 1$, поскольку ссудный процент определяется именно таким образом: сколько *дополнительных* денег в расчете на единицу появляется при их хранении. В случае *простого* воспроизводства $IER = 1$. Когда в экономической теории рассматриваются разнообразные варианты «равновесия», обычно подразумевается наличие циклического процесса в стационарном состоянии простого воспроизводства. В случае *расширенного* воспроизводства $IER > 1$, в случае *суженного* воспроизводства $-0 < IER < 1$.

Начало исследованию круговых процессов положил в XVIII в. Франсуа Кенэ (1694–1767), основатель школы французских физиократов, автор «Экономической таблицы», в которой описываются в виде балансов потоки благ между разными секторами в обществе. Идею балансового описания потоков благ на макроуровне в XIX в. развивали сначала К. Маркс в виде числовых схем воспроизводства и затем Леон Вальрас (1834–1910) в виде математической модели общего экономического равновесия, а в XX в. В.К. Дмитриев, В.В. Леонтьев и П. Сраффа.

Впервые эта количественная характеристика воспроизводства появилась в науке при анализе экономических процессов, но она применима и к демографическому, и к экологическим циклам. В основе расширенного воспроизводства в простейшем случае лежит избыточность в каждом процессе, образующем цикл. Этого уже достаточно для последовательного повышения интенсивности циклического процесса в целом даже при отсутствии изменений в технологиях конкретных процессов. Такое повышение общей интенсивности принято называть *экстенсивным* изменением, ростом.

В экологических циклах явления расширенного или суженного воспроизводства зависят от изменения общих условий жизни, и прежде всего – солнечной активности. Помимо ледниковых периодов,

¹⁰ По-русски «ссудный процент» или просто «процент».

имеющих период сотни тысяч лет, существуют и более короткие циклы повышения и понижения интенсивности жизненных процессов на нашей планете.

От роста *интенсивное* изменение, развитие, отличается совершенствованием технологий хотя бы некоторых процессов, образующих цикл.

Обычно в хозяйственной практике встречаются комбинации изменений обоих типов. Если в ней преобладают первые, часто говорят об экстенсивном росте, или просто росте, если вторые – об интенсивном развитии, или просто развитии. Эмпирические наблюдения часто не дают возможности «точно» разделить соотношение экстенсивных и интенсивных факторов экономической динамики. Определение этой пропорции оказывается в определенной мере условным.

Периодические колебания интенсивности также принято называть циклами и в экономике, и за ее пределами. Поэтому надо уметь различать по контексту, какая именно цикличность имеется в виду. То, что в экономике обычно понимается под *деловым циклом* (business cycle), включает четыре фазы: кризис – депрессия – оживление – подъем. Его основное содержание: *кризис* – улучшение активной части производственного потенциала за счет выбраковывания экономически неэффективных, убыточных технологий и высвобождения из них универсальных факторов и ресурсов, включая трудовые, что выражается в циклическом росте безработицы; *депрессия* – поиск более эффективных сфер применения факторов и ресурсов; *оживление* – освоение этих сфер и *подъем* – максимальное развитие экономического потенциала, сопровождающееся снижением безработицы и ростом инфляции, снижением покупательной способности денег, ведущим к очередному кризису.

Потенциальная продолжительность (обеспеченность) существования циклов зависит от соотношения запасов внешних потребляемых ресурсов и интенсивностей их применения. Существование цикла сокращает эти запасы, и если они не возобновляются каким-то образом, со временем исчезает и циклический процесс. Поэтому продолжительность предстоящего существования при существующей комбинации технологий и интенсивностях их применения – важный количественный параметр хозяйствования. С его определения начинается принятие решений самого долгосрочного характера.

Есть еще одна универсальная характеристика циклических процессов, которая имеет особенное значение в демографическом воспроиз-

водстве, — это свойство *отчужденности* между существованием каждого отдельного предмета, так или иначе участвующего в процессах, и существованием самого цикла как вещи, предмета особого рода, имеющего свои собственные свойства.

Любой из предметов, который участвует в процессах, образующих цикл, живет своей жизнью до тех пор, пока ему не случится попасть в него. Точно так же для существования цикла совсем не обязательно, чтобы в определенное время в определенном месте находились совершенно конкретные (уникальные) предметы, которые должны исчезнуть навсегда, чтобы цикл продолжал существовать. Вполне достаточно того, чтобы «в нужное время в нужном месте» оказались предметы с нужными свойствами и в достаточном количестве. Например, чтобы костер горел, надо время от времени подбрасывать в него что-нибудь, способное гореть (например, ветки).

В мире обычных живых существ эта отчужденность жизней индивидов от жизни их вида не мешает воспроизводству, поскольку оно происходит «на автомате», независимо от воли и желаний самих существ. Действуют не они сами, а инстинкты. В демографическом воспроизводстве инстинкты людьми уже контролируются, и естественная («механическая») отчужденность жизней взрослых самостоятельных людей от воспроизводства себе подобных («после нас — хоть потоп»¹¹) часто требует специальных, «искусственных» средств воспроизводства поколений. В традиционных обществах очень большую роль в поддержании воспроизводственных связей поколений имели религиозные предписания.

Основные понятия

Альтернативные издержки (opportunity cost)	Альтернативные издержки увеличения свободного времени
Альтернативные издержки изменения результата	Безвозвратная потеря излишка общества
Альтернативные издержки производства результата	Граница (кривая) производственных возможностей
Альтернативные издержки увеличения обеспеченности существования	Деловые циклы
	Дефицит

¹¹ Эти слова маркизы Помпадур (XVIII в.) по смыслу совпадают с часто цитируемыми экономистами словами Дж. М. Кейнса: «В долгосрочном плане все мы покойники».

Долгосрочная кривая предложения	Правило короткого плеча
Достаток	Предельная выручка
Дуговая эластичность	Предельные издержки
Закон предложения	Прибыль
Закон спроса	Равновесная цена
Затраты	Равновесное количество
Избыток	Развитие
Излишек общества (общественный излишек)	Результаты
Излишек потребителей	Рост
Излишек производителей	Рынок покупателей
Изокосты	Рынок продавцов
Интенсивность процессов	Рыночная власть
Конечные результаты	Рыночное равновесие
Конъюнктурная рента	Себестоимость
«Крест Маршалла»	Средние издержки
Кривая предложения	Технологическая рента производителя
Кривая спроса	Типы воспроизводства: простое, рас- ширенное, суженное
Модель встречных круговых потоков	Точка безубыточности производства
Мощность	Точка безубыточности спроса
Норма расхода ресурса	Устойчивое равновесие
Норматив использования фактора	Фазы делового цикла: кризис – депрессия – оживление – подъем
Общие издержки	Функция предложения
Отчужденность	Функция спроса
Первичные затраты	Экстенсивные и интенсивные факторы экономической динамики
Переменные издержки	Эластичность
Период оборачиваемости	
Постоянные издержки	

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?
2. Вспомните смысл каждого термина, представленного выше, в пункте «основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните до конца работы с учебником. Что для вас важного из содержания главы не попало в перечень основных понятий? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?
3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.
4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.
6. Можно ли использовать показатель эластичности спроса для решения вопроса: что рациональнее – закупать зерно в государственный резерв или доплачивать его производителям при обычной продаже – если высокий урожай грозит разорением многим из них?
7. Почему монополия обычно не стремится «задирать» цены?
8. Почему описание фаз делового цикла обычно начинается с кризиса?
9. Как развитие рыночных отношений влияет на количественные и качественные характеристики отчужденности?
10. Чем издержки отличаются от затрат?
11. Как должны выглядеть кривые спроса и предложения блага, чтобы рыночные отношения по его обращению не возникали? Как они должны переместиться, чтобы рынок возник? Какие факторы этому могут способствовать?
12. Почему говорят: «Реклама – двигатель торговли»?
13. Почему экономисты часто аргумент откладывают на оси ординат, а функцию – на оси абсцисс?

Приложение 1. Материальные балансы

Модель круговых потоков, представленная на рис. 2.19, предполагает, что наряду с потоками благ существуют и их запасы. Для совместного отражения потоков и запасов в хозяйственной практике применяются разнообразные балансы. Самыми массовыми из них являются материальные балансы. Образец такого баланса с условным числовым примером представлен в табл. П.2.1.

Таблица П.2.1

Числовая модель материального баланса

Субъект – Россия		Объект – зерно		Единица измерения – млн т	
Статус – плановый (прогнозный)		Период времени – 2020 год			
Ресурсы		Расходы			
1	Запас на начало периода	90	1	Производственное потребление (в том числе на семена – 10)	20
2	Собственное производство	100	2	Конечное потребление	70
3	Поступления извне (импорт)	10	3	Поставки вовне (экспорт)	30
			4	Запас на конец периода	80
	Всего ресурсов (1 + 2 + 3)	200	=	Всего расходов (1 + 2 + 3 + 4)	200

Хотя в ней субъектом названа Россия, объектом – зерно, а периодом 2020 год, точно так же выглядит баланс любого семейного бюджета на месяц (если основной доход – «получка» – имеет такую же периодичность поступления) и государственный бюджет на квартал, год, три года. Во многих странах Европы ведение учета семейных доходов, расходов и запасов является обычной массовой практикой. Для стратегически важных ресурсов, например для нефти, зерна, балансы разрабатываются различными организациями для мира в целом.

Наряду с полным балансом применяется и сокращенный баланс (табл. П.2.2), в котором могут встречаться и отрицательные величины переменных. Получается это за счет переноса нескольких позиций – всегда запасовой (запас на начало периода) и иногда потоковой (поступления извне) из левой части баланса в правую с переменной знака на противоположный. Выбор той или иной формы баланса определяется целями построения.

Верхняя часть любого материального баланса – «качественная» – включает пять обязательных элементов: чей баланс (субъект), чего баланс (объект), в какой единице измерения это, что представляется, ориентирован ли этот баланс на будущее время или на уже прошедшее и за какой именно отрезок времени он составляется (месяц, год...).

Таблица П.2.2

Схема сокращенного баланса

Субъект – «Россия»		Объект – зерно		Единица измерения – млн т	
Статус – плановый (прогнозный)		Период времени – 2020 год			
Ресурсы		Расходы			
1	Собственное производство	100	1	Потребление:	90
			1а	• производственное	20
			1б	• конечное	70
			2	Сальдо внешних потоков	20
			3	Изменение запасов	-10
	Всего ресурсов (1)	100	=	Всего расходов (1+2+3)	100

Единицы измерения могут быть и натуральные – тонны, кубические метры (в них измеряется газ), головы (скота), и условно-натураль-

ные – например «тонна условного топлива» (тут), и денежные (стоимостные) – рубли, юани, доллары и т.д.

В нашем условном примере в качестве статуса выбран плановый (прогнозный), т.е. представляющий некоторое видение будущего – ближайшего или отдаленного. На практике некоторые балансы в обязательном порядке рассчитываются и как плановые, и как отчетные. В первую очередь это относится к государственному бюджету страны на очередной год, законы о котором принимаются законодательным органом.

Условные цифры нашего примера имеют значения или *запасов* (на начало и конец периода), или *потоков* (в течение периода). Величины условных цифр показывают, что в 2020 г. запасы на конец периода стали меньше, чем были на его начало. Это значит, что сбережение имеет знак «минус», т.е. происходит не сбережение части произведенного в этом году, а потребление за счет накопленных ранее запасов. Такая ситуация часто встречается в жизни – для того запасы обычно и создаются, сберегаются, чтобы тратить, когда надо. Но если это из отдельных, непредвиденных случаев превращается в систему, рано или поздно запасы заканчиваются, а вместе с ними заканчивается и привычная жизнь.

Поскольку в нашем примере объектом является зерно, большая величина запаса на начало периода, почти равная потоку текущего производства, может создать обманчивое впечатление очень большого объема ресурсов, которыми субъект может распоряжаться по своему усмотрению. На самом деле этот запас представляет собой недавно собранный урожай, который и будет расходоваться в течение будущего года. Соответственно, урожай 2020 г. в основном попадает в запас на конец года.

Может возникнуть вопрос: а зачем одновременно и импортировать, и экспортировать одно и то же благо? Ответ: это может происходить, во-первых, не одновременно и, во-вторых, в разных частях пространства, занимаемого субъектом. Например, если запасы зерна из урожая прошлого года уже заканчиваются, а следующего урожая еще нет, возникает потребность купить (или взять займы) необходимое количество извне. Другой случай, типичный как раз для России с ее расстояниями: зерно производится в основном в одной части территории, а потребляться должно и в другой, отдаленной части. Дешевле оказывается продать часть своего урожая одним соседям (в Европе) и

купить у других (например, в Китае), чем возить ее из конца в конец по своей стране.

В расходной позиции «Производственное потребление» специально выделена часть, идущая «на семена». Именно она замыкает технологический цикл воспроизводства зерна. Соотношением ожидаемого урожая (результата) и семенного фонда (затрат) (соответственно 100 и 10 млн т) является показатель технологической эффективности зернового цикла. В нашем примере он равен 10, или, как говорили в старину, «сам-десять». Это довольно высокий показатель. В Европе на протяжении примерно тысячи лет – в период Средневековья – показатель эффективности зернового цикла был «сам-пять», а в России, где природные условия хозяйствования хуже, жизнь людей основывалась в тот же период на урожайности «сам-три», причем с большими колебаниями вокруг этого значения («зона рискованного земледелия»), чем в средневековой Европе.

Помимо этой важнейшей технологической функции – самовоспроизводства – *производственное* потребление включает и другие позиции. Если продолжать разговор именно о зерне, то оно идет на корм скоту, перерабатывается в муку различных типов и назначений, крупы. Строго говоря, зерно как таковое не попадает в *конечное* потребление, за исключением корма для птиц (певчих, говорящих). Можно сказать, что эта часть зерна представляет собой предмет роскоши, как и торты, пирожные, также производимые из зерна.

Очень важное, но трудно выполнимое на практике условие качества баланса – это однородность учитываемых в нем благ. Важность этого условия объясняется тем, что свободно распределять из ресурсной части по направлениям расходования можно только одинаковые предметы. Одной из причин исчезновения планового хозяйства в нашей стране стала невозможность разработки качественных материальных балансов. Чем экономически развитее страна, тем разнообразнее производимые и потребляемые в ней блага, тем больше материальных балансов надо разрабатывать и увязывать между собой. В 1980-х годах на уровне Госплана СССР работа велась по нескольким тысячам укрупненных (а потому и не очень качественных) материальных балансов. На уровне министерств существовали уже десятки тысяч тоже укрупненных позиций, а классификатор продукции включал десятки миллионов названий конкретных благ.

Проблема соответствия количества разрабатываемых балансов требованию для каждого из них достаточной однородности образно

называется «проклятием размерности». Чем меньше балансов, тем ниже их качество, но лучше обозримость их взаимных связей. И наоборот: чем больше балансов, тем выше качество каждого из них, но хуже их обозримость, возможность осуществлять общую координацию производства ресурсов и их рационального применения.

Приложение 2. Время – деньги

«Признаюсь Тебе, Господи, я до сих пор не знаю, что такое время, но признаюсь, Господи, и в другом: я знаю, что говорю это во времени, что я долго уже разговариваю о времени и что это самое “долго” есть не что иное, как некий промежуток времени. Каким же образом я это знаю, а что такое время, не знаю? А может быть, я не знаю, каким образом рассказать о том, что я знаю? Горе мне! Я не знаю даже, чего я не знаю».

Бл. Августин (354–430). Исповедь. Книга 11, XXV¹²

С тех пор, как Блаженный Августин написал приведенные выше слова, прошло много веков. Отношение людей ко времени сильно изменилось, особенно после перехода от традиционного натурального хозяйствования к рыночной экономике. Тем не менее ученые-экономисты, имея своим объектом именно рыночную экономику, в своих математических моделях стараются обходиться без времени.

Время. Выражение «время – деньги» (Time is money) пришло к нам из Америки, где время ценится особенно высоко. Это выражается, например, в том, что минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в США устанавливается в расчете на час, а не на месяц, как в России. Начало повышенного внимания ко времени как к хозяйственной ценности было положено в странах Западной Европы, когда на городских ратушах стали устанавливать часы с боем для упорядочивания деловой активности, осуществлявшейся не под открытым небом, а под крышей – в ремесленных мастерских, мануфактурах.

Первая глава учебника начиналась с рассмотрения жизни как блага. Количество этого блага измеряется временем предстоящей жизни, а качество – долей свободного времени, т.е. времени, свободного от забот о количественной стороне жизни (время труда по производству хранимых средств существования – это только часть несвободного времени). Иначе говоря, в хозяйственной практике невозможно абс-

¹² <http://www.wco.ru/biblio/books/ispowed/Main.htm>

трагироваться от реального времени, характеризующего *конечные результаты* затрат.

Среди затрат есть труд, поэтому соответствующее время – это потребляемый *ресурс*. Все технологические процессы биологического характера (и не только они) сами по себе тоже требуют времени, которое в этом случае выступает как *фактор*.

В последнее время управление временем стало одной из важных составных частей деловой культуры¹³.

Время – деньги – время. Формула «время – деньги» подразумевает переход от причины – потока времени (особенно времени труда как первичной затраты) – к следствию – запасу денег (непосредственному результату). В ней деньги представляют собой консервированное прошлое время части жизни – оплачиваемого труда.

Но деньги являются средством приобретения средств существования. Некоторая сумма денег – это определенная продолжительность существования (человеко-дней, человеко-лет...). На формуле «деньги – время» основаны расчеты прожиточного минимума. Поэтому деньги представляют собой консервированное будущее время жизни в целом.

Пользуясь закрепленной правовыми актами нормативной долей труда в общем балансе времени жизни (от максимальной продолжительности рабочего дня до возраста выхода на пенсию по старости), нетрудно рассчитать «мультипликатор времени»: соотношение между временем труда и продолжительностью обеспечиваемой им жизни. В целом жизнь взрослого человека в современном обществе укладывается в эту формулу:

время (труда) – деньги – время (жизни).

Деньги – время – деньги. Формула «деньги – время – деньги» представляет собой описание двух последовательных метаморфоз денег на финансовом рынке: один агент дает деньги другому на время на определенных условиях, среди которых главным является возврат денег с некоторой прибавкой. Откуда она возьмется, работодателю не интересно: деньги просто приносят дополнительные деньги через некоторое время – $D \rightarrow D'$.

¹³ См., например: Архангельский Г. Time-management (управление временем). – <http://ov1.ru/>

Во втором томе «Капитала» Маркс довольно подробно рассмотрел три разные формулы кругооборота капитала – основную, производительного капитала и торгового капитала:

$$D \rightarrow T < \frac{P}{C_{\text{п}}} \dots П \dots T' \rightarrow D';$$

$$П \dots T' \rightarrow D' \rightarrow T < \frac{P}{C_{\text{п}}} \dots П';$$

$$T' \rightarrow D' \rightarrow T < \frac{P}{C_{\text{п}}} \dots П \dots T'.$$

Сейчас, с переходом к экономике, основанной на знаниях, к ним надо добавить еще одну формулу – академического капитала:

$$T < \frac{P}{C_{\text{п}}} \dots П \dots T' \rightarrow D' \rightarrow T' < \frac{P}{C_{\text{п}}}.$$

Смысл этой формулы – постоянное обновление и реального капитала, особенно оборудования, и «человеческого капитала». При этом университеты трансформируются, полностью или частично, из «храмов науки» в «центры прибыли».

Преподаватели-исследователи становятся самым мобильным фактором. Их привязанность к одному вузу – Alma Mater – начинает трактоваться как недостаток, а не достоинство. В США – глобальном лидере по развитию академического капитала наряду с финансовым – считается нормой, чтобы студент получал степень магистра не там, где он получил степень бакалавра, а степень доктора (Ph.D) – не там, где степень магистра. Затем он работает в разных вузах. Главная цель Болонского процесса, в котором с 2003 года участвует и Россия, – повышение мобильности студентов, преподавателей и управленческого персонала вузов.

С учетом сказанного рис. 2.21, б можно детализировать (рис. П.2.1).

Сравнивая изображения на рис. 2.19 и П.2.1, можно заметить, что деньги (капитал) заняли место людей в круговых потоках. Их жизнь стала в большей степени зависеть от неопределенностей, свойственных финансовому рынку, самому неустойчивому из всех, чем от неопределенностей, свойственных внешней природе.

Натуральное хозяйство всегда было островком определенности в море природных стихий, успешность которого выражалась в поддержке и расширении «области определенности» существования в будущем. Обратная сторона успехов в этом направлении – усиление

консерватизма. «Консерватизм победителя» – это опасное свойство, не раз в прошлом оборачивавшееся поражением.

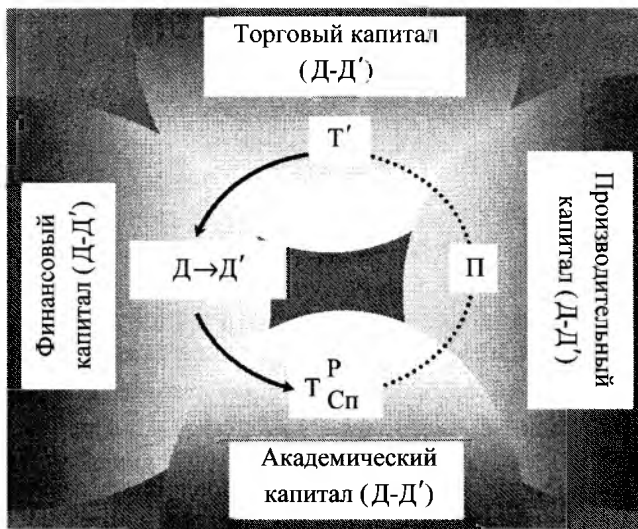


Рис. П.2.1 Основные формы современного капитала

Рынок – это введение в отношения между людьми «управляемого хаоса», замещение сокращаемых внешних, природных неопределенностей внутренними – между людьми. Неполная уверенность в завтрашнем дне – это стимул для поиска новых решений хорошо известных задач и создания возможностей для того, чтобы справиться с задачами, решения которых еще не известны.

Академический капитал находится на стыке двух не вполне сочетаемых интересов – количественного и качественного. Количественный представляет собой необходимость постоянно получать отдачу от затрат. Это ориентирует на короткие исследования с высокими ожиданиями положительного результата. Качественный интерес – это то, что принято называть фундаментальной наукой. Вне зависимости от величины затрат на нее невозможно ожидать результатов, имеющих прикладное значение.

Ученых, работающих в системе академического капитала, можно сравнить с Золотой Рыбкой на службе у Старухи. Но в отличие от сказки у них практически нет выбора. Альтернатива творчеству «по грантам» – отсутствие возможности творить.

Глава 3. Эффективность

§ 3.1. Эффект замещения и эффект дохода

Понятие «эффективность» производно от понятия «эффект». А эффект – это следствие действия какой-то причины. В хозяйствовании можно разделить два вида причин: внутренние – решения о затратах для получения результатов и внешние – независимые изменения условий хозяйственной деятельности, которые влияют на принятие и исполнение решений. В экономической теории принято говорить об эффектах, когда речь идет о следствиях изменения условий хозяйствования, и об эффективности, когда сравниваются затраты и результаты.

В учебниках по экономике основные темы обычно рассматриваются на примере рыночной экономики, хотя большая их часть имеет более широкое применение. Это относится и к паре «эффект замещения – эффект дохода».

Пара «эффект замещения – эффект дохода» в экономической науке рассматривается при предположении (часто не упоминаемом, но всегда подразумеваемом) о том, что изменения, вызывающие эти эффекты, имеют постоянный, а не временный характер. Такой методический прием называется *сравнительным статическим анализом*. Он очень широко применяется в экономической теории.

Основной смысл этого анализа – сравнение двух равновесных состояний – до внешнего воздействия, выводящего систему из равновесного состояния, и после того, как система придет в новое равновесное состояние. При этом не изучается, как именно происходит «уравновешивание».

Классическое описание этой пары эффектов таково: если у потребителя сложились определенные привычки, выражающиеся в постоянном потреблении конкретного набора благ, то изменение «навсегда» любой одной, отдельно взятой цены имеет два эффекта – дохода и замещения. Например, если цена повысилась, значит прежнего до-

хода уже не будет хватать на приобретение привычного набора благ, т.е. имеется *отрицательный эффект дохода*. Если же цена понизилась, то после приобретения привычного набора благ будут оставаться неизрасходованные деньги, т.е. имеется *положительный эффект дохода*. В первом случае агенту придется сокращать потребление как минимум одного из благ, а во втором он охотно увеличит потребление – тоже как минимум одного из благ.

Так обстоит дело с объяснением эффекта дохода при изменении цены на одно благо «при прочих равных», т.е. неизменных, условиях. Однако если все цены, кроме одной, не изменились, то это означает, что изменилась не только абсолютная цена одного блага, но и все ее относительные цены. Если цена повысилась, то благо стало относительно дороже, а потому спрос на него понизится, а на другие повысится, произойдет полное или частичное *замещение* в потреблении этого блага другим. И наоборот: если цена понизилась, то спрос на благо, скорее всего, возрастет и его доля в структуре потребления увеличится. То есть и в этом случае есть *эффект замещения*.

Теперь мы попробуем рассмотреть эти два важных экономических эффекта в общем виде, без привязки к рыночной экономике.

Начнем с того, что в реальном хозяйствовании очень важно уметь различать *временные* и *постоянные изменения* (сдвиги) *условий жизни*. На временные изменения можно отреагировать изменением запасов благ при сохранении сложившихся интенсивностей их потребления, на постоянные можно или даже нужно реагировать изменениями в образе жизни, т.е. изменениями технологий: одних благ потреблять больше, других, возможно, меньше (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Рациональные реакции в хозяйствовании

Внешняя среда: «вызов», стимул	Хозяйствующий агент: «ответ», реакция	Внутренняя среда
Изменения	1. Наблюдение за средой (мониторинг) 2. Анализ изменений 3. Принятие решения:	
на время →	маневр запасами →	Изменения <i>запасов</i>
навсегда →	маневр технологиями →	Изменения <i>потоков</i>

Для анализа изменения технологий можно построить аналитическую схему последствий, различая в них эффект дохода и эффект замещения (табл. 3.2).

Следует иметь в виду, что термин «доход» в этой схеме используется в расширительном смысле, поскольку доходы могут быть не только денежные, но и натуральные. Например, грибы, ягоды, собираемые в лесу. В самом общем случае речь может идти о любых внешних условиях, например погодных, и любых внутренних реакциях, особенно изменениях технологий использования, потребления подконтрольных ресурсов.

Таблица 3.2

**Варианты оценки эффектов изменения внешних условий
и внутренних технологий**

Условия внешней среды	Технологии внутренней среды	
	исходные	конечные
Исходные	Исходная ситуация	Отрицательный эффект замещения
Конечные	Первичный эффект дохода	Конечная ситуация

Различение изменений условий по степени их значимости на временные и постоянные – это не наука, а именно искусство хозяйствования. В хозяйственной практике путь от исходной ситуации к конечной обычно не бывает прямым (по диагонали). Как правило, сначала происходит изменение внешних условий и только потом – реакция на него в виде изменения технологий. Время требуется как на принятие решения, так и на его реализацию. Поэтому обычно сначала происходит изменение в уровне жизни (располагаемом доходе, запасах), которое можно назвать первичным (перемещение вниз по первому столбцу матрицы), а затем, по завершении приспособления к новым условиям, – в конечной ситуации, в которой сочетаются эффекты дохода и замещения. Особенно наглядно первичный эффект дохода проявляется на первой фазе демографического перехода, когда детская смертность уже значительно уменьшилась, а рождаемость остается высокой. Как следствие, быстро растет численность населения. В современном мире это стало одной из основных глобальных проблем (см. подробнее в гл. 4).

С еще одного примера действия эффектов дохода и замещения при постоянном изменении внешних условий – введения «ремней безопасности» – начиналось рассмотрение жизни как блага в гл. 1.

Фундаментальные принципы экономической рациональности. На рис. 3.1 изображена в самом общем виде ситуация с эффектами замещения и дохода на макроуровне, т.е. на уровне отдельных общностей, которые самостоятельно обеспечивают свое существование в мире, полном разнообразных неопределенностей. В гл. 2 уже отмечалось, что чем богаче, разнообразнее внутренний мир субъекта, тем больше область его внутренней неопределенности, в пределах которой он самоопределяется, в том числе и как хозяйствующий агент, тем больше его шансы повысить определенность существования в будущем.

Эта пара неопределенностей – внешней и внутренней – лежит в основе двух фундаментальных принципов экономической рациональности, соответственно максимизационной и минимизационной. *Максимизационная рациональность* состоит в стремлении повысить обеспеченность существования в будущем, а *минимизационная* – сократить затраты в настоящем. В первую очередь это касается затрат своего собственного времени, уделяемого хозяйствованию.

Два принципа нашли отражение и в Бюджетном кодексе Российской Федерации: «Статья 34. Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием *наименьшего* объема средств *или* достижения *наилучшего* результата с использованием определенного бюджетом объема средств».

ВНИМАНИЕ. В экономической теории предполагается, что людям (и фирмам) свойственно оптимизационное поведение – стремление сокращать затраты и увеличивать результаты. Но при этом не объясняется причина такого стремления – отсутствие «уверенности в завтрашнем дне», неопределенности перспектив продолжения существования. Эти неопределенности не только порождают стремление к оптимизации, но они же ставят под вопрос любое конкретное «наилучшее» решение.

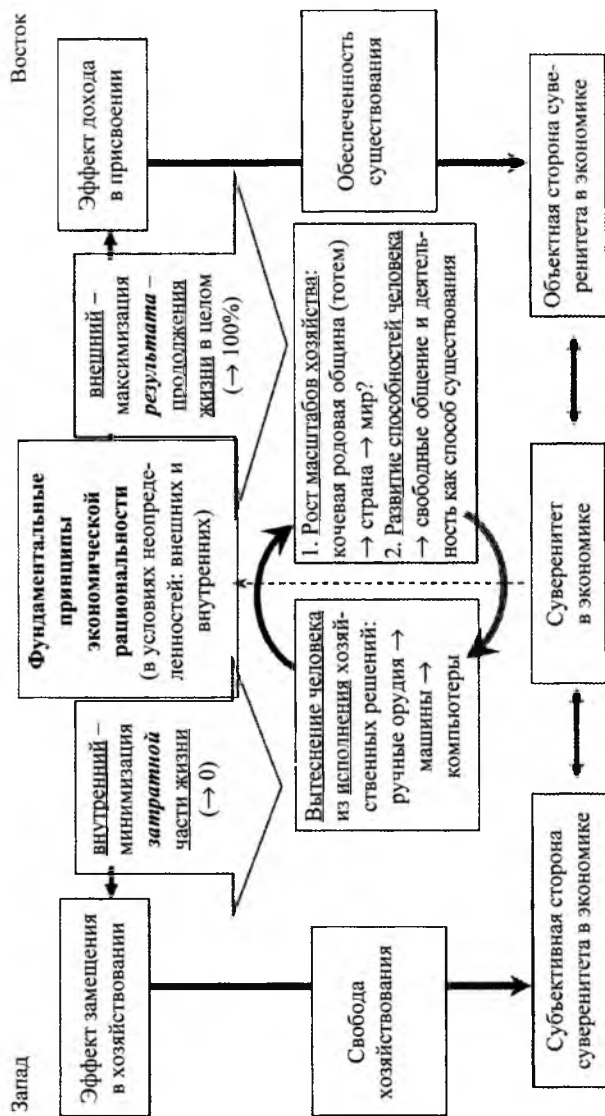


Рис. 3.1. Фундаментальные принципы экономической рациональности

Принципы экономической рациональности не только дополняют друг друга, но и находятся в некотором противоречии, как и стоящие за ними интересы самосохранения и самоизменений. Оглядываясь на прошлое в глобальном масштабе, можно заметить, что в странах Востока предпочтение отдавалось обеспеченности существования, стабильности. «Жить в эпоху перемен» – это недоброе пожелание в традиционном Китае. Но стабильность чревата застоєм, потерей конкурентоспособности на уровне человеческого рода в целом. В странах Запада, наоборот, предпочтение отдавалось свободе хозяйствования, что чревато слишком большим нарушением стабильности. Последнее подтверждение этой закономерности – очередной глобальный экономический кризис 2000-х годов. Иначе говоря, недостатки являются продолжением достоинств не только на микроуровне, но и на макроуровне.

§ 3.2. Хозяйствование и присвоение

В гл. 1 приводилась стандартная классификация благ по возможности их присвоения и использования (см. табл. 1.1), а в гл. 2 – модель идеальной фирмы: собственники (факторов и ресурсов) и хозяйствующий субъект (см. рис. 2.2), также близкая к стандартной. В обоих случаях в основе проведения различий использовалась в явном или неявном виде традиционная для европейских культур оппозиция «субъект – объект» (S – O).

Теперь мы перейдем от статики к динамике. Это – самый сложный материал в разд. I, но он помогает перебросить мостик от экономической теории к хозяйственной практике.

Человек, как правило, сначала думает (решает, что делать), потом делает. В экономической теории стадию «думает» принято обозначать латинским словосочетанием *ex ante* («до того», до принятия решения), а стадию «делает, сделано» – *ex post* («после того»).

Увязка интересов, потребностей и возможностей *ex ante* представляет собой выработку хозяйственных решений через постановку целей и разработку планов их достижения с применением имеющихся средств (факторов и ресурсов). Если средств не хватает, приходится уточнять цели, жертвуя какими-то потребностями, их удовлетворением. Возможны и другие варианты: поиск дополнительных ресурсов, разработка более эффективных способов преобразования затрат в результаты, кооперация с другими субъектами.

Так или иначе, субъект предпринимает творческие усилия и ищет (иногда просто выбирает) решение. В табл. 3.3 и на рис. 3.2 описана в самом общем виде структура цикла хозяйственной деятельности. Для полноты понимания специфики хозяйственной деятельности их надо рассматривать совместно.

Таблица 3.3

Структура хозяйственной деятельности

Каждый субъект (физическое или юридическое лицо)	Ему для этого надо
1. Осмысливает свои (жизненные) интересы	1. Уметь видеть себя в мире (своя культура мониторинга внешней и внутренней среды)
2. Определяет (свои и «своих») объективные потребности во благах	2. Уметь чувствовать (себя, других, себя в других, других в себе...) («сердце»)
3. Оценивает возможности удовлетворения потребностей	3. Уметь думать, в том числе сомневаться (пробовать и ошибаться...) («ум»)
4. Планирует использование средств (объектов) достижения целей (затрат на получение результатов)	4. Владеть культурой хозяйствования (правления, управления и рачительности)
5. Принимает (и исполняет!) решения по обеспечению интересов	5. Иметь силу воли (способность самоопределяться в решениях и их исполнении)

Хозяйственная культура начинается с умения смотреть на окружающее и видеть себя в мире людей и вещей, определяться в море интересов – своих и чужих. Но она продолжается в умении чувствовать, которое необходимо для перехода от интересов к потребностям. Например, чувство усталости имеет отношение к *интересу* самосохранения, но появляющееся «здесь и сейчас», оно представляет собой проявление *функциональной* потребности в отдыхе, сне, которая может быть удовлетворена тем или иным способом, с использованием конкретных *предметов*, вещей, благ, которые для этого требуются.

Иначе говоря, интересы, функциональные потребности и потребности во благах – это не одно и то же. Начиная изучение экономики с благ, от них надо переходить к процессам, в которых они участвуют как затраты и результаты, а от процессов – к интересам, которые они обеспечивают.

В самом общем виде можно говорить об умении чувствовать не только себя и других, но и себя в других, а также других в себе. Чувствовать «себя в других» – это значит уметь видеть себя глазами других и делать из этого выводы для принятия своих хозяйственных решений.

Часто благотворительность, спонсорство, меценатство – это затраты экономических агентов на то, чтобы повысить свою репутацию в мире людей, улучшить отношение к себе со стороны окружающих. «Других в себе» – это означает умение делать интересы других своими собственными интересами. В первую очередь это умение распространяется на родных и близких. Однако чем развитее субъект, тем шире круг тех субъектов, по отношению к которым он чувствует свою сопричастность. Сейчас особенно важно умение включить в этот круг тех, кого еще нет, но чьи интересы и связанные с ними предметные потребности затрагивают хозяйственные решения, принимаемые «здесь и сейчас». Речь идет о будущих поколениях людей.

Этап оценки возможностей удовлетворения потребностей опирается на прошлый опыт хозяйствования. Рутинные потребности обычно требуют рутинных же ресурсов в устойчивых технологических пропорциях. Если хозяйствование происходит в благоприятных условиях и возможности достаточны для удовлетворения потребностей, нет нужды в сотворении новых хозяйственных решений: достаточно повторять ранее оправдавшие себя.

Для успешной реализации этого этапа требуются хорошая память и здравый смысл – ум, способность понимать, насколько уместны прошлые варианты решений в конкретно сложившейся обстановке. Без ошибок не обходится ни одно реальное дело, и ум нужен, чтобы учиться на них.

Следующий этап хозяйственной деятельности – планирование применения средств достижения целей, или, говоря языком экономистов, расходования затрат для получения результатов. При этом часто приходится выстраивать последовательность от конкретной цели до имеющихся ресурсов, которую обычно называют «дерево целей». Этот этап в наибольшей степени связан с переносимым опытом хозяйствования, технологиями разработки различных вариантов.

Затем наступает самый ответственный этап: переход от слов к делу, от принятия решения к его выполнению. Исполнение решения замыкает цикл хозяйствования: последняя (пятая) позиция табл. 3.3 переходит

в первую, мониторинг исполнения решения – это одновременно мониторинг внутренней и внешней среды.

Перейдем теперь от комментариев к табл.3.3 к рассмотрению рисунков, описывающих хозяйствование и присвоение.

Хозяйствование (в узком смысле) – это целенаправленные (телеологические) изменения субъектами жизни объектов (управление *затратами*): $S \rightarrow O$. Оно включает две последовательные стадии: принятие решения о затратах для получения желаемого результата и его выполнение. *Присвоение* (в узком смысле) – это включение субъектами жизни объектов в *свою* жизнь результата хозяйствования (управление *конечным результатом*): $O \rightarrow S$.

Взятые вместе, эти последовательные фазы образуют единый цикл хозяйствования-присвоения в широком смысле (рис. 3.2, а).

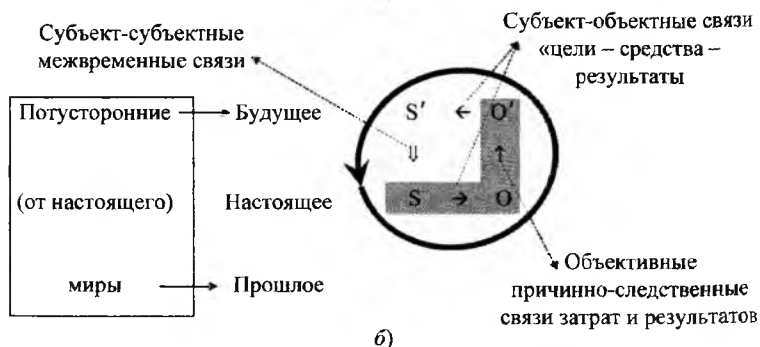
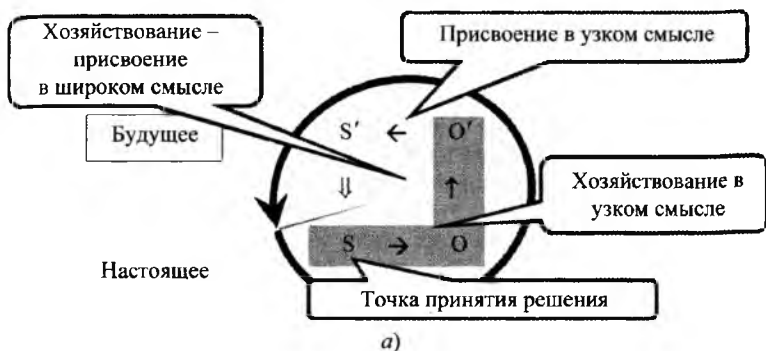


Рис. 3.2. Цикл хозяйствования-присвоения (а) и классификация типов связей в хозяйствовании (б)

Единство хозяйствования и присвоения отметил К. Маркс в самом начале работы над «Капиталом»: «Всякое производство есть присвоение индивидом предметов природы в рамках определенной формы общества и посредством ее»¹.

Точка (точнее, момент) *принятия хозяйственных решений* на этой схеме – элемент, обозначенный символом S (юго-западный угол). Это и есть *хозяйствующий* субъект, принимающий «здесь и сейчас» решения о *затратах* (элемент O в юго-восточном углу). Со временем эти решения должны привести к *результатам* (элемент O' в северо-восточном углу), которые и будут *присвоены* субъектом (элемент S' в северо-западном углу). Помимо противоположно направленных горизонтальных стрелок \rightarrow и \leftarrow , которые символизируют хозяйствование и присвоение как «субъект-объектные» связи ($S \rightarrow O$ и $O' \rightarrow S'$), на схеме также присутствуют две вертикальные противоположно направленные стрелки \downarrow и \uparrow .

Первая из них \downarrow символизирует *целевые (телеологические)* межвременные связи, общение каждого хозяйствующего субъекта «с самим собой» – себя в настоящем с «собой» же в будущем, когда и придет пора присваивать плоды решений, принимаемых сейчас ($S' \Rightarrow S$). Слова «с самим собой» в предыдущем предложении поставлены в кавычки с определенным смыслом. Выражение «нельзя дважды войти в одну реку» в первую очередь справедливо по отношению к людям, принимающим хозяйственные решения. «Я» сейчас и «я» в будущем – это два разных «я» не только формально, но и по существу: каждый из нас постоянно меняется, причем не только физически. Принимая, а затем и исполняя решение, относящееся к продолжению собственной жизни и жизни других людей, человек меняется, даже если сам этого не замечает.

Тот, кто принимает решения в настоящем, «здесь и сейчас», всегда имеет дело с двумя взаимосвязанными мирами «по ту сторону» от настоящего – с миром будущего и миром прошлого. Во-первых, он, так или иначе, ощущает свою причастность к тем, кто живет и присваивает результаты исполнения принятых им решений «потом». Во-вторых, он учитывает предшествующий опыт хозяйствования, включая допущенные в прошлом ошибки.

¹ Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 45. Ч. I. С. 23.

Вторая стрелка \uparrow символизирует обычные *причинно-следственные* (каузальные) связи объективного («объект-объектного») характера ($O \rightarrow O'$).

В рамках культур европейского типа объект-объектные связи (взаимодействия, в хозяйствовании – причинно-следственные связи затрат и результатов) принято относить к тому, чем занимается наука (science в целом, esopotics в частности), субъект-объектные связи (деятельность, в нашем случае – разработка проектов хозяйственных планов и их реализация) проходят «по ведомству» философии (philosophy), субъект-субъектные (общение в самом широком смысле, relations, в случае хозяйствования – в первую очередь с теми, кого еще и уже нет) – религии (religions в теистических и атеистических формах) (рис. 3.2, б).

Из курса всемирной истории известно, что сильной стороной культур европейского типа было четкое разделение и во многом противопоставление субъектной и объектной сторон в жизни общества. Истоки этого противопоставления можно найти на первых страницах Ветхого Завета, где человеку предписывается владычество над всеми животными и природой вообще, но классикой стало античное общество, в котором все орудия труда разделялись на молчащие, мычащие и говорящие.

Это субъект-объектное разделение и противоречивое взаимодействие в мире людей перешло и на «мир идей», в котором «пальму первенства» попеременно завоевывала одна из трех «составных частей» европейской культуры: философия, религия и наука. Древняя Греция больше всего прославилась своими философами, особенно Сократом, его учеником Платоном и учеником последнего – Аристотелем. Потомки пиратов, воины, умеющие разделять («...и властвовать»), они особенно преуспели в *анализе*, различении, классификации. Учеником Аристотеля стал воин – Александр Македонский, разрубивший мечом «гордый узел», а лидерство в европейском Средиземноморье перешло от философов Греции к воинам Рима и закончилось гибелью западной части античного общества. Затем, в Средние века, доминирование перешло к теологам-католикам. Они восприняли и переработали античное философское наследие и, безуспешно пытаясь доказать бытие Бога, заложили основы техники доказательного научного мышления, которое стало господствовать в Новое время.

Однако переходы от одной доминанты к другой происходили в острой конфликтной форме. Религиозные мыслители Средних веков предавали анафеме своих учителей – греческих философов, многие ученые Нового времени столь же эмоционально сводили счеты со «средневековой схоластикой». Но и наука, сама по себе чуждая познанию добра и зла, принесла с собой не только новые возможности, но и новые угрозы жизни, отчасти уже реализовавшиеся.

Таким образом, жизнь показала, что ни одна из этих «составных частей» европейской культуры не может претендовать на «первенство», доминирование, «старшинство». Но главное для понимания экономики в другом: реальная практика любого хозяйствования содержит в себе все три «стороны» (субъект-субъектную, субъект-объектную и объект-объектную) как неразделимые фазы (этапы, стадии) цельного повторяющегося процесса. Только взятые вместе, они представляют собой «технологию хозяйствования» как циклического процесса, включающего встречно направленные круговые потоки от «целей к средствам» и «от причин к следствиям».

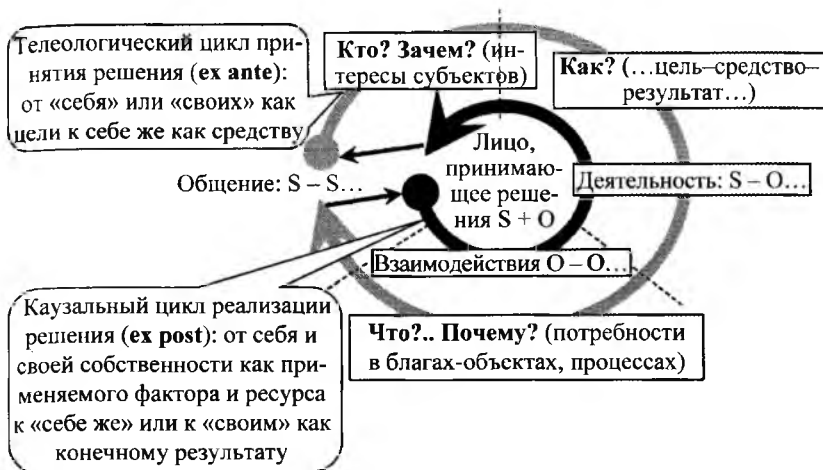
На рис. 3.3, *а* и *б* только что описанный цикл принятия и выполнения решений представлен в виде «двойной спирали» и двух встречных круговых процессов соответственно, а на рис. 3.4 эта спираль развернута.

Движение от человека (общества, субъектов – S), интереса продолжения жизни людей как конечной цели хозяйствования обязательно включает переход к *потребности в вещах* как средствах существования и от них к самим людям как средству (объектам – O), необходимому для их производства.

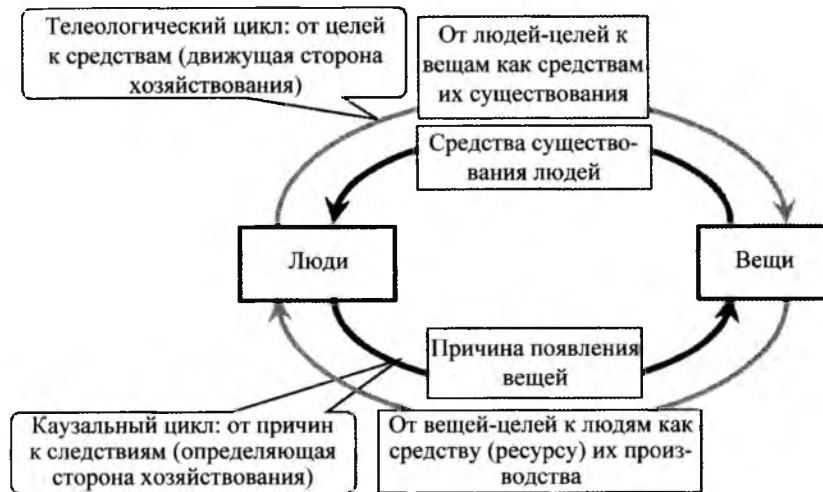
Это движение от субъектов к объектам, «от целей к средствам» в европейской культурной традиции принято называть *телеологическим* подходом (от греч. *телос* – цель, результат, завершение), а последующее движение от затрат к результатам² – *каузальным* (от лат. *causa* – причина). То, что ближе к «миру идей», субъектов, в европейской традиции принято обозначать терминами греческого происхождения, а то, что ближе к «миру вещей», объектов – латинскими.

В наиболее полном виде функциональный цикл, представленный на рис. 3.3, *б* соответствует практике *натурального хозяйствования*, когда субъект (семья, община, государство) сам себя эксплуатирует, производит все вещи, необходимые для обеспечения своего существования. Но многие его свойства сохраняются и в *рыночной экономике*, когда люди что-то производят для продажи за деньги, на которые они покупают средства существования. Это можно заметить, сравнивая модель на рис. 3.3, *б* со стандартной моделью встречных круговых потоков в рыночной экономике (на рис. 2.19).

²Прежде всего от затрат времени на труд к появлению вещей и, самое главное, к продолжению жизни.



а)



б)

Рис. 3.3. Модель принятия и выполнения хозяйственных решений: а – версия «два последовательных цикла»; б – версия встречных потоков целевых и причинных связей («макроуровень»)

Внутренние круги на этих двух изображениях – потоки физических благ и перемещение прав пользования ими – близки по содержанию. Это значит, что и внешние круги – телеологический от целей к средствам и кругооборот денег – также имеют много общего.

§ 3.3. Эффективность хозяйствования

«Матрешка» эффективности. На рис. 3.4 показана та же зависимость жизни людей в будущем от их хозяйствования в настоящем, что представлена в табл. 3.3 и на рис. 3.2, а, б и 3.3, а. Но теперь на первом плане оказываются реальные целевые и причинные связи мира людей и мира вещей в целом. При этом на рис. 3.4 можно отметить два контура обратной связи: малый и большой. Малый представляет собой сравнение непосредственного результата деятельности с ее определенной целью. В хозяйствовании это обычно выглядит как дробь «факт/план»: фактическое значение того или иного показателя соотносится с плановым. Обычно в хозяйстве с длительным технологическим циклом данное соотношение рассчитывается несколько раз по мере продвижения к результату. При этом в числителе дроби ставится ожидаемое значение результата на основе пройденных этапов выполнения принятого решения. Это позволяет внести коррективы и повысить качество достижения цели.

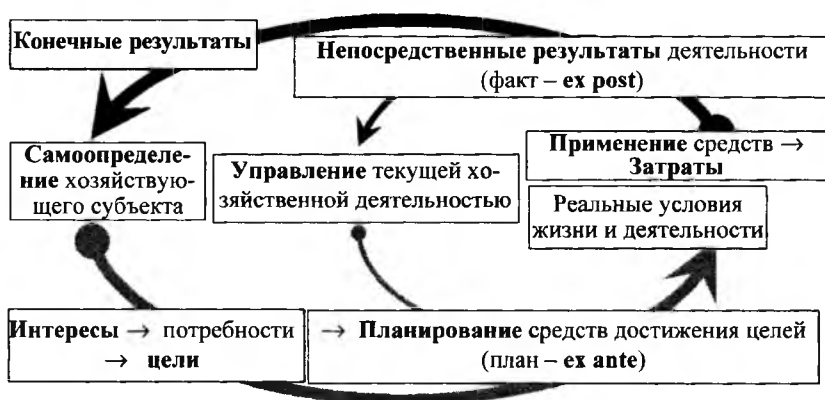


Рис. 3.4. Модель принятия и выполнения хозяйственных решений (версия: два цикла – «матрешка» на микроуровне)

Большой контур представляет собой сравнение получаемого конечного результата с интересами лица, принимавшего решение. Это самый трудный и важный элемент хозяйственной культуры: проверка результата на соответствие интересам. Он не поддается определенным формализациям в отличие от конкретных целей (targets), средств, затрат, наблюдаемых результатов. Дело еще и в том, что в процессе выполнения хозяйственного решения может измениться не только внешняя среда, хотя уже это может вести к уточнению целей. Субъект может изменить приоритеты среди своих интересов. Например, повышению обеспеченности средствами существования он может предпочесть увеличение пространственной мобильности, или наоборот.

Общности с кочевым и оседлым образом жизни сосуществуют не одну тысячу лет. У каждой есть свои относительные сильные и слабые стороны. Оседлые жители, выращивая растения, должны принимать решения о затратах, заглядывая далеко вперед во времени, тщательно их выверяя, о чем свидетельствуют известные выражения: «зри в корень», «семь раз отмерь, один раз отрежь». Кочевникам же надо уметь быстро, но не обязательно правильно, принимать решения, куда дальше двигаться. Ошибку при этом нетрудно поправить, изменив направление движения. Первые часто склонны видеть во вторых диких животных вообще и хищников в особенности, а вторые в первых тех, кого можно как минимум «стричь».

Взаимодействие оседлых жителей и вторичных кочевников-животноводов в далеком прошлом привело к возникновению трансконтинентальной торговли между обществами, в которых преобладало натуральное хозяйство аграрного типа, а затем и появлению рыночной экономики как формы отношений, соответствующей преобладанию индустриальных технологий. Причем переход к рыночной экономике привел не к исчезновению ментальностей кочевого и оседлого типов, а к их совмещению в рамках коммерческих предприятий.

Уровни и показатели хозяйственной эффективности представлены в табл. 3.4.

Поэтому главное, что надо понять и запомнить: хозяйственная эффективность представляет собой «матрешку», которая хороша только тогда, когда одна «фигура» полностью укладывается в другую, и только все вместе они обеспечивают эффективность хозяйствования как средства обеспечения нормальной жизни субъекта (рис. 3.5).

Таким образом, разговор об экономической эффективности, измеряемой соотношением затрат и результатов, имеет смысл только в

более широком контексте эффективности хозяйствования. Только в одном случае – предпринимательстве – основным интересом является получение прибыли, т.е. превышение результатов над затратами в денежной форме.

Таблица 3.4

Уровни и показатели эффективности хозяйственной деятельности

Уровни	Стратегический (правление – government)	Тактический (управление – management)	Технологический (производственные процессы, технологии)
Показатели	Конечный результат: соблюдены ли интересы субъектов?	Соотношение целевых и фактических результатов (план/факт): выполнен ли план?	Соотношение затрат и результатов: (результаты/затраты); нет ли избыточных затрат, т.е. растрат?



Рис. 3.5. «Матрешка» хозяйственной эффективности

Экономические интересы субъектов современного общества

Основных экономических агентов (субъектов) современного общества в экономической теории принято группировать в три сектора: домохозяйства, фирмы и государство. Попробуем конкретизировать «раскладку» экономических интересов по этим секторам, которые в реальной экономике «специализируются» на воспроизводстве одного из трех факторов хозяйствования – труда, капитала и земли соответственно (табл. 3.5).

Таблица 3.5

«Разделение труда» между секторами в воспроизводстве факторов хозяйствования

Субъекты воспроизводства – секторы хозяйствования	Домохозяйства	Фирмы	Государство
Объекты воспроизводства – факторы хозяйствования	Труд	Капитал	Земля

Для конкретизации «раскладки» интересов надо принять во внимание, что современное общество лишено мобильности: неизменность границ между государствами – это принцип, который имеет как минимум такой же приоритет, как право народов на самоопределение. Можно сказать, что современное общество в целом ведет *оседлый образ жизни*. Поэтому в общем случае речь идет о реализации трех интересов: качественного, количественного и самого фундаментального – бытийного или экзистентного (от лат. *existere* – выступать, показываться, становиться, существовать, далее из праиндоевропейского *sta* – стоять). Эти интересы по-разному присутствуют в жизни агентов трех секторов:

- домохозяйство – экономический агент, состоящий из людей разных поколений и принимающий решения о потреблении благ в интересах поддержания *собственного существования и развития его членов*;
- фирма – экономический агент, заинтересованный в *получении прибыли*, принимающий решения о производстве благ на продажу и применяющий средства, приобретаемые на рынке;
- государство – экономический агент, принимающий *в интересах общества* в целом (населения определенной территории) решения о производстве общественных благ и ряда общественно значимых частных благ, прежде всего услуг в сферах здравоохранения и образования, и о перераспределении частных благ.

Из приведенного выше описания поведения основных экономических агентов (см. выделенное *курсивом*) можно сделать вывод, что:

- домохозяйства в значительной мере втянуты в реализацию целевого качественного интереса общества в целом. Когда говорится или пишется о «качестве жизни», обычно понимается именно жизнь людей, проходящая дома, в семьях, в общении людей между собой вне

служебных рамок (хотя для полного понимания качества жизни и способов его улучшения надо принимать во внимание и общение с коллегами по работе, в присутственных местах);

- фирмы полностью втянуты в реализацию обеспечивающего количественного интереса;
- государство, производя общественное благо «национальная безопасность», втянуто в реализацию целевого бытийного интереса.

В наглядном виде эти тенденции специализации секторов на реализации интересов общества в целом представлены в графической форме (на рис. 3.6).

Изображение на этом рисунке может создать впечатление о гармоничной реализации интересов общества в целом (бытийного – E, количественного – Q, качественного разнообразия – D, подвижности, мобильности – M) во взаимодействии агентов основных секторов. Это впечатление обманчиво как минимум по двум причинам. Одна из них – частичная противоречивость интересов общества, другая – взаимная обособленность агентов и наличие у них особенных интересов; которые могут препятствовать реализации интересов общества в целом.

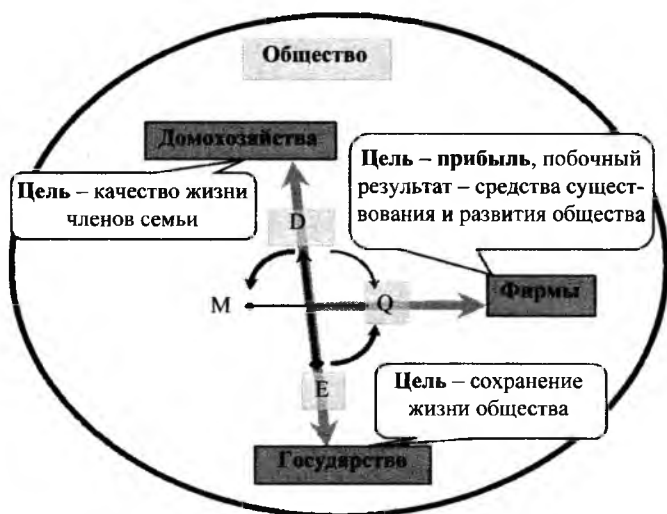


Рис. 3.6. Частичная «специализация» секторов на реализации интересов современного общества в целом

Из описания поведения основных экономических агентов можно сделать следующие выводы:

- домохозяйства приоритетом имеют собственное существование, а не существование общества в целом. Поэтому их участие в жизни общества за пределами видимого им самим собственного интереса остается под вопросом. Это касается и уплаты налогов, и исполнения конституционных обязанностей по службе в вооруженных силах, и даже места проживания;

- фирмы приоритетом имеют получение прибыли, а потому готовы производить все что угодно и для кого угодно, не обращая особого внимания на ограничения, накладываемые государством в интересах поддержания жизни общества. Это касается не только производства и сбыта запрещенных к производству антиблаг (например, наркотиков), но и использования различных добавок за пределами санитарных и иных норм, соблюдения техники безопасности. Кроме того, фирмы в еще большей степени, чем домохозяйства, склонны к перемене места деятельности, а также охотно нанимают иммигрантов, если это экономически выгодно;

- государство имеет приоритетом не столько жизнь общества как целостной культурной общности, складывавшейся на протяжении веков, сколько свой суверенитет на определенной территории, населенной и представителями коренных народов, и приезжих, в том числе остающихся гражданами других государств. Не случайно даже в США в качестве основного обобщающего показателя экономической активности в настоящее время перешли к ВВП – валовому внутреннему продукту, привязанному к территории государства, вместо ВНД – валового национального дохода, привязанному к его гражданам и юридическим лицам.

Кроме того, некоторые домохозяйства и фирмы совершают разнообразные экономические преступления, начиная с краж, занимаются нелегальной хозяйственной деятельностью. В такой деятельности наряду с обычными затратами есть и особые – штрафы, отбывание наказаний. Современная экономическая наука уже несколько десятилетий изучает «преступный бизнес» именно как бизнес³.

В целом возможна и взаимная отчужденность агентов разных секторов между собой, и их отчужденность от жизни общества, чреватая исчезновением традиционной культуры. С точки зрения человечества

³ Начало положил в 1968 г. будущий нобелевский лауреат Г. Беккер публикацией статьи «Преступление и наказание: экономический подход» (см.: *Becker G. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy*, 1968. Vol. 76. № 2).

(человеческого рода) – это сокращение разнообразия жизни, деградация вместо развития. Не только в России, но и в других странах можно наблюдать те или иные проявления рассмотренных видов отчужденности.

Основные понятия

Воспроизводство факторов хозяйствования	Присвоение
Временные изменения среды	Причинно-следственные (каузальные) связи между благами
Интересы и потребности	Соответствие результатов целям
Кочевой образ жизни	Соответствие целей интересам
Максимизационная рациональность	Сравнительный статический анализ
«Матрешка» эффективности	Структура хозяйственной деятельности
Минимизационная рациональность	Функциональные потребности
Неопределенность и экономическая рациональность	Хозяйствование
Оптимальность затрат	Целевые (телеологические) связи между благами
Оседлый образ жизни	Эффект дохода
Постоянные изменения среды	Эффект замещения

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного в списке «Основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните до конца работы с учебником. Что для вас важного из содержания главы не попало в перечень этого списка? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.

4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.

6. Почему на рис. 3.7 вертикальная линия смещена против часовой стрелки, т.е. интерес разнообразия сближен с интересом подвижности, а бытийный интерес – с количественным?

7. Чем растрата отличается от обычных затрат?

8. Попробуйте на основе данных приведенных на рис. 3.7, оценить управленческую эффективность планового хозяйства в 1970 – 1985 гг.

9. Попробуйте на основе тех же данных, оценить стратегическую эффективность хозяйствования в последний период существования СССР.

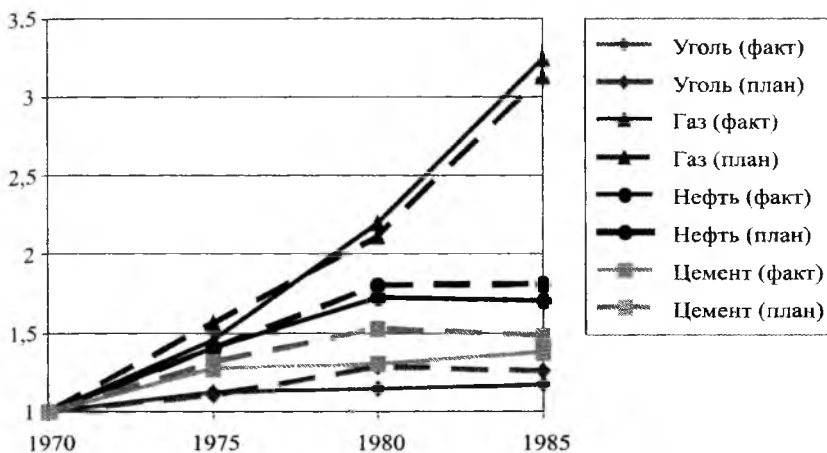


Рис. 3.7. Показатели развития экономики СССР в годы «застоя»

10. Можно ли сказать, что особенности структурных изменений экономики СССР в последний период способствовали прекращению его существования?

11. Каким принципом экономической рациональности обычно люди руководствуются во время ежегодного отпуска? А в период между отпусками?

Приложение. Парето-эффективность

В экономической теории начиная с рубежа XIX и XX вв. эффективность понимается так, как ее определил Парето⁴: «Всякое изменение, которое никому не приносит убытков, а некоторым людям приносит пользу (по их собственной оценке), является улучшением»⁵. Ситуация, когда достигнута эффективность, по Парето – это ситуация, когда все выгоды от обмена (точнее, купли-продажи) исчерпаны.

В описаниях парето-эффективности (парето-оптимальности) нет упоминания о затратах, в том числе времени для производства результата, нет сравнения результатов *ex ante* (количественных целей) и *ex post* (реально полученных непосредственных результатов), нет анализа соответствия конечных результатов чьим-либо интересам. Иначе говоря, экономическая теория абстрагируется от всего, что является важным при оценке эффективности в реальной практике хозяйствования в экономиках производящего типа.

⁴ Вильфредо Парето (1848–1923) – итальянский инженер, экономист и социолог.

⁵ http://ru.wikipedia.org/wiki/Эффективность_по_Парето

Раздел II

Современная экономика

Глава 4. Экономика семьи

Термин «семья» часто толкуется как «семья», т.е. как кровная общность с большим количеством детей. Это не совсем так, хотя в традиционном обществе детей в семье обычно бывало много. На самом деле это слово восходит к обозначению территориальной общности¹, к оседлому образу жизни, ведению хозяйства «под крышей дома». Экономика семьи – это экономика домашнего хозяйства.

В конце разд. I была дана самая общая характеристика домашнего хозяйства как экономического агента, состоящего из людей разных поколений и принимающего решения о потреблении благ в интересах поддержания *собственного существования и развития его членов*. Эти решения разнообразны. Самый общий их перечень включает нахождение ответов на вопросы: где жить? за счет чего жить? где и как работать? где и как отдыхать? сколько рожать детей и как их образовывать? сколько и на что сберегать? на что тратить деньги? Сейчас мы рассмотрим их все по порядку.

§ 4.1. Где жить?

Миграционные потоки за последние десятилетия превратились в одну из глобальных проблем наряду с нехваткой продовольствия во многих странах. Данные, представленные на табл. 4.1, свидетельствуют, во-первых, о двукратном росте в ближайшие 40 лет *абсолютного обнищания* в глобальном масштабе: население в наименее развитых странах более чем удвоится; во-вторых, заметно вырастет *относительное обнищание*, поскольку численность населения самых разви-

¹ <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Vasmer-term-11856.htm>

тых регионов почти не изменится. Сейчас ежегодная международная миграция, имеющая экономическую основу, превышает 2 млн человек в год. Практически вся она состоит из людей совсем иных верований и культурных традиций, чем в принимающих странах. Особенно наглядно это видно из данных прогноза ООН по ожидаемой численности населения, сделанного на 2050 г. по отдельным странам мира (табл. 4.2).

Таблица 4.1

Прогноз демографических тенденций в мире в целом на период до 2050 г., млрд человек

	Год	
	2008	2050
Весь мир	6,7	9,2
Более развитые регионы	1,2	1,2
Менее развитые регионы	5,5	7,9
Наименее развитые страны	0,8	1,7

Источник: Демографические, социальные и экономические показатели // Народонаселение мира в 2008 г., Фонд ООН в области народонаселения – UNFPA. С. 90².

Таблица 4.2

Самые многонаселенные страны мира в 2050 г., млн человек³

Место в рейтинге в 2050 г. (в 2005 г.)	Страна	Численность населения	
		2005 г.	2050 г.
1	2	3	4
1(2)	Индия	1103	1593
2(1)	Китай	1316	1392
3(3)	США	298	395
4(6)	Пакистан	157	305
5(4)	Индонезия	223	285
6(9)	Нигерия	132	258
7(5)	Бразилия	186	253

² www.unfpa.org/swp/2008/presskit/docs/ru-swop08-report.pdf

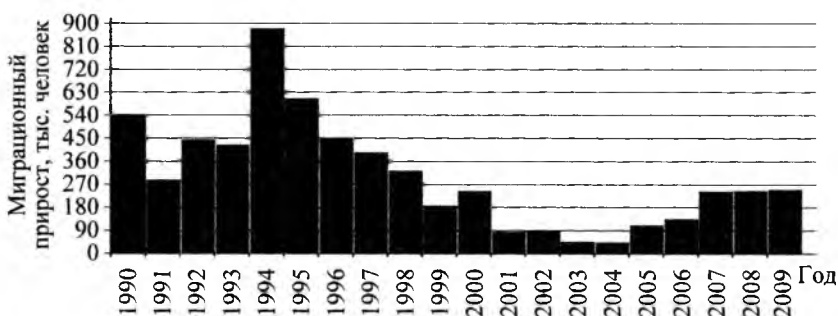
³ http://old.e-xecutive.ru/news/piece_12472/

Окончание табл. 4.2

1	2	3	4
8(8)	Бангладеш*	142	243
9(23)	Д. Р. Конго*	58	177
10(14)	Эфиопия*	77	170
17(7)	Россия	143	112

* Входят в состав наименее развитых стран⁴.

Данные, представленные на рис. 4.1, показывают две волны миграции в Россию в течение двух последних десятилетий. Первая из них – в 1990-х годах – представляет собой массовый приезд в Россию наших соотечественников из стран ближнего зарубежья как результат исчезновения СССР. Во многом она вызвана тем, что в предшествующие десятилетия большие масштабы имела миграция в республики Средней Азии рабочих и инженеров для промышленных предприятий, которые там строились в соответствии с экономическими (освоение природных ресурсов), политическими и оборонными интересами Советского Союза.

Рис. 4.1. Миграционный прирост населения России в 1990–2009 гг.⁵

Вторая волна, начавшаяся во второй половине 2000-х годов, отражает растущую миграцию в Россию из стран Центральной Азии – бывших союзных республик СССР. Она связана с начавшимся эконо-

⁴ <http://www.un.org/ru/development/ldc/list.shtml>⁵ Сайт Росстата <http://www.gks.ru/> Система визуализации социально-демографических процессов, миграция

мическим ростом, во многом стимулированным высокими мировыми ценами на углеводородные ресурсы (нефть и газ).

Данные, представленные на рис. 4.2, показывают, что внутри России также происходят активные миграционные процессы, причем чем меньше расстояния, тем выше их интенсивность.



Рис. 4.2. Показатели миграционных потоков внутри России и выезд за границу в 1990–2009 гг.⁶

Источник: Демографический ежегодник России. 2010: стат. сб. М.: Росстат, 2010. С. 402–403.

Таблица 4.3

Направления миграционных потоков в России в 1989–2001 гг.

Федеральный округ	Постоянное население, млн человек	Прибыло, млн человек	Выбыло, млн человек	Сальдо миграции	
				всего	к постоянному населению, %
Центральный	38,0	2,4	1,6	0,8	2,1
Северо-Западный	14,0	1,1	1,2	-0,1	-1
Южный	22,9	1,6	1,4	0,2	0,8
Приволжский	31,2	2,0	1,8	0,3	0,8
Уральский	12,4	1,2	1,3	-0,1	-0,7
Сибирский	20,1	1,2	1,4	-0,3	-1,4
Дальневосточный	6,7	0,7	1,5	-0,7	-11

⁶ http://www.gks.ru/doc_2010/demo.pdf

Представленные в табл. 4.3 данные за период между переписями 1989 и 2002 гг. (аналогичные данные по переписи 2010 г. ожидаются к концу 2012 г.) показывают, что ответ на вопрос, где жить лучше, выглядит так: «лучше всего – в Центральном федеральном округе, особенно в Москве и Московской области, а хуже всего – на Дальнем Востоке.

Эти тенденции устойчивы: за период между переписями 2002 и 2010 гг. за счет превышения миграции над естественной убылью население Москвы увеличилось на 11%, а Московской области – на 7,2%. Население Дальневосточного федерального округа уменьшилось еще на 6% (с 6,7 до 6,3 млн человек).

Наряду с въездной миграцией – *иммиграцией*, в России существует и выездная – *эмиграция* (рис. 4.2). За период с 2002 по 2010 г. из нашей страны выехало 466 тыс. человек. Уровень образованности эмигрантов значительно выше, чем иммигрантов: многие российские молодые ученые, выбирая, где лучше заниматься наукой, отдают предпочтение другим странам, особенно США. О причинах говорилось в гл. 1.

На интенсивность межрегиональных миграционных процессов и их направления значительное влияние оказывают состояние жилищной и транспортной инфраструктуры, развитость рынков жилья в различных местностях, транспортные тарифы, а также изменения технологической структуры экономики в целом.

В период индустриализации всегда наблюдается массовая миграция из сельской местности в городскую. Особенно активно в нашей стране она происходила в прошлом веке. Сейчас ее значение невелико: за период с 2002 по 2010 г. доля сельского населения в России сократилась с 26,7 до 26,3%.

Переход к постиндустриальному обществу способствует повороту миграционных потоков из города в пригороды. В странах с развитой социально-бытовой инфраструктурой пенсионеры также предпочитают переселяться в сельскую местность.

В 2010-х годах в России стало заметным явление, которое на рубеже XX–XXI вв. называли дауншифтинг (от англ. *downshifting* – переключение автомобиля на более низкую передачу): люди, вполне состоявшиеся в профессиональном плане и состоятельные в имущественном отношении, начинают отдавать предпочтение образу жизни, который оставляет им больше свободного времени. В России это явление нередко принимает форму переселения в страну с теплым климатом, при этом источ-

ником средств к существованию часто является сдача в наем квартиры в России⁷.

§ 4.2. За счет чего жить?

В традиционном обществе каждая семья (или род) обычно живет за счет собственного труда в своем же хозяйстве – оседлом и/или кочевом. Исключение составляли племена, занимавшиеся *набеговой экономикой*, т.е. добывавшие значительную часть средств своего существования путем насильственной экспроприации у оседлых соседей.

В современном обществе большая часть семей также существует за счет собственного труда, но обычно не в том месте, где ведут свое домашнее хозяйство, а там, где труд оказывается более эффективным, – частично это труд по найму, частично – в виде самозанятости. Доходы от труда по найму – заработная плата – значительно различается в разных отраслях, точнее по видам деятельности. В России сейчас выше всего заработная плата в финансовых организациях и связанных с добычей топливно-энергетических полезных ископаемых (42 тыс. рублей в месяц в 2009 г.). Для сравнения – заработная плата в сфере здравоохранения была такой же, как в жилищно-коммунальном хозяйстве – 15 тыс. рублей, а в образовании – 13 тыс. рублей. В сельском хозяйстве заработная плата была еще меньше – 10 тыс. рублей, но помимо нее у сельских жителей есть доходы от своего хозяйства. В том же году стоимость натуральных поступлений в сельской местности составляла 850 рублей на члена домашнего хозяйства.

Наряду с доходом, получаемым от использования фактора «труд», некоторые семьи живут за счет доходов, получаемых от сдачи в аренду других факторов хозяйствования – «доходы от собственности». Этот вид доходов («рантье») в нашей стране существует в больших городах: их коренное население сокращается, стареет, у пенсионеров нередко появляются излишки жилья, приватизированного в 1990-х годах. Их сдача в аренду дает прибавку к пенсии.

Помимо доходов, связанных с использованием собственных факторов хозяйствования, семьи в современном обществе имеют доходы, поступающие в порядке перераспределения части результатов хозяй-

⁷ <http://ru.wikipedia.org/wiki/Дауншифтинг>

ствования через государственный бюджет. К ним относятся, помимо пенсий, различные виды пособий, в том числе связанные с рождением и воспитанием детей. В экономически развитых странах размер таких пособий часто достаточен для того, чтобы некоторые семьи не искали иных средств существования.

Часть доходов семей формируется вне легальной экономики и не поддается фиксации государственными органами статистики. Поэтому одна из позиций в расчетах ВВП имеет название: «Оплата труда наемных работников, включая скрытые оплаты труда и смешанные доходы». Вне зависимости от источников формирования доходов семей большую политическую и экономическую роль играет *распределение семей по уровням дохода*, степень равномерности этого распределения. Слишком неравномерное распределение чревато социальной нестабильностью, а слишком равномерное – недостаточными стимулами для повышения экономической эффективности.

Существуют разные показатели измерения неравномерности распределения доходов семей. Самый простой и наиболее широко применяемый – *соотношение доходов крайних децильных (или квинтильных) групп*. При этом все семьи распределяются на десять (или пять) одинаковых по численности групп, различающихся по уровню доходов – от минимальных до максимальных (рис. 4.3 и табл. 4.4).

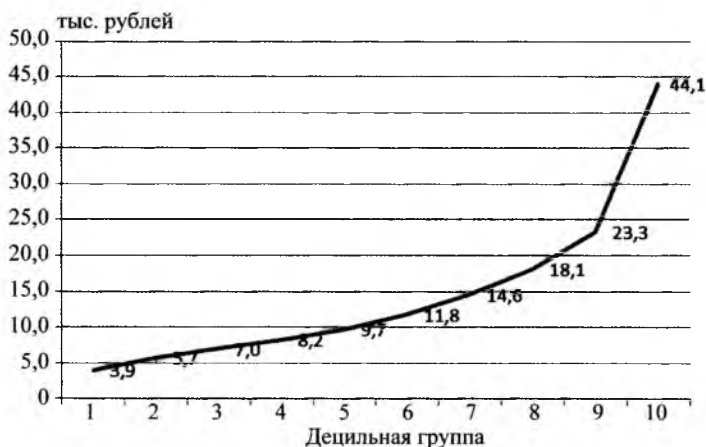


Рис. 4.3. Располагаемые ресурсы по 10 децильным группам в России в 2010 г. в среднем на члена домохозяйства в месяц, тыс. рублей

Почти двукратный отрыв самой высокообеспеченной группы в России от следующей за ней отражает высокий уровень оплаты труда в финансовой деятельности и по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых.

Таблица 4.4

Показатели неравенства доходов по некоторым странам³

Страна	R/P* децили (ООН)	R/P* квинтили (ООН)	Год
Бразилия	51,3	21,8	2004
ЮАР	33,1	17,9	2000
США	15,9	8,4	2007
Великобритания	13,8	7,2	1999
Россия	12,7	7,6	2002
Франция	9,1	5,6	2004
Индия	8,6	5,6	2004
Белоруссия	6,9	4,5	2002
Германия	6,9	4,3	2000
Украина	5,9	4,1	2006
Япония	4,5	3,4	1993

* R/P – Rich/Poor, «богатые/бедные»

Данные, представленные в табл. 4.4, не вполне сравнимы, поскольку методы выделения децильных и квинтильных групп в разных странах могут различаться. Тем не менее можно сказать, что Россия занимает промежуточное положение по уровню неравенства доходов в мире в целом. Однако по сравнению со странами-соседями – Украиной и Белоруссией – уровень неравенства значительно выше. Это отражает доминирование добычи и экспорта углеводородов в отраслевой структуре производства в нашей стране.

³ http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_показателям_неравенства_доходов

§ 4.3. Где и сколько работать?

Места жизни семьи и работы (и/или учебы) ее трудоспособных членов в обществе индустриального типа обычно не совпадают. Поэтому неизбежны значительные массовые перемещения людей в суточном и других интервалах времени. Необходимость синхронизации трудовых усилий в широких масштабах при этом приводит к тому, что вопрос, сколько работать переносится с семейного уровня на более высокий, вплоть до государственного. Типичными в индустриальном обществе являются восьмичасовой рабочий день и пятидневная рабочая неделя. От этих общих пропорций обычно отталкиваются, когда нужны другие графики работы (например, сутки через трое). Законодательство также обычно предписывает минимальную продолжительность ежегодного отпуска. В России сейчас она равна двум неделям. Кроме того, во многих странах существует пенсионное законодательство, регламентирующее минимальный трудовой стаж для получения государственной пенсии по старости, возраст выхода на такую пенсию. В России он сейчас равен 60 годам для мужчин и 55 годам для женщин. При этом средняя продолжительность предстоящей жизни в 2009 г. составляла 63 года у мужчин и 75 лет у женщин.

Законодательство также регулирует *минимальный размер оплаты труда* (в России МРОТ устанавливается Федеральным законом) и *прожиточный минимум*, дифференцированный по трем категориям: работающие, пенсионеры и дети (устанавливается для страны в целом постановлениями Правительства Российской Федерации, а по субъектам Федерации – их органами исполнительной власти). Теоретически минимальная оплата труда должна обеспечивать простое воспроизводство рабочей силы, т.е. быть достаточной для поддержания хотя бы прожиточного минимума двух человек – самого работающего и одного – еще или уже не работающего. В России пока это соотношение не соблюдается (рис. 4.4).

По мере развития дистанционных информационных технологий физическое и виртуальное места работы могут сильно различаться. Человек, имея персональный компьютер и доступ в Интернет, может, не выходя из дома, работать как в виде самозанятости, так и по найму, в том числе и в зарубежных компаниях. При этом экономятся как деньги на регулярное перемещение на работу и обратно (а вместе с этим и не-

воспроизводимые первичные энергоресурсы), так и время своей жизни (включая риски дорожно-транспортных происшествий).

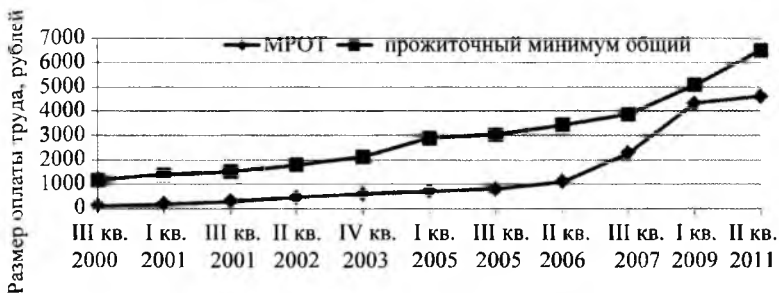


Рис. 4.4. Минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум в России

Тем не менее в современной России, как и во многих других индустриально развитых странах, массовый характер имеет занятость людей, чьи семьи продолжают жить в других странах. Причина этого явления состоит в том, что по мере развития общества, повышения образованности его членов, растут их требования и к оплате труда, и к содержанию самого труда. При этом в любом индустриально развитом обществе сохраняется немало рабочих мест, не требующих высокого уровня образования. С точки зрения работодателей, такая работа и оплачиваться должна соответственно. На этих рынках труда возникает сильная конкуренция со стороны тех, чьи семьи продолжают жить в других, менее развитых странах. Как правило, с более мягким климатом. Воспроизводство рабочей силы в таких условиях «при прочих равных» всегда обходится дешевле. Поэтому в некоторых отраслях временные мигранты начинают занимать все больше рабочих мест. Особенно много мигрантов работает в строительстве (в России в 2007 г. – 40% всех трудовых мигрантов против 8% жителей России)⁹.

«Для Узбекистана процесс внешней трудовой миграции является особенно важным и актуальным, ведь большое количество узбекских граждан выезжают за рубеж для осуществления трудовой деятельности. Трудовая миграция играет важную роль и для социально-экономического развития страны. Начиная с 2008 г. Узбекистан вышел в лидеры среди стран СНГ

⁹ Российская экономика в 2008 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 30). – М.: Институт экономической политики имени Е.Гайдара, 2009. С. 355. – <http://www.iep.ru/ru/rossiiskaya-ekonomika-v-2008-godu-tendencii-i-perspektivy-vypusk-30.html>

по объемам личных денежных переводов из России. Только из России в 2008 и 2009 гг. Узбекистан получил 4647 млн долларов США и 3274 млн долларов США через системы денежных и банковских переводов соответственно. Только по самым скромным данным, денежные переводы от трудовых мигрантов, работающих за рубежом, составляют не менее 10% ВВП Узбекистана»¹⁰.

§ 4.4. Где и как отдыхать?

Понятие отдыха (свободного времени, досуга) в жизни семьи выглядит по-разному в разных временных интервалах: суточном, недельном и годовом.

В пределах суток *свободное время* конкурирует с *временем труда*, затрачиваемым на ведение домашнего хозяйства, начиная с покупок продовольственных товаров и заканчивая приготовлением еды. Молодые часто предпочитают покупать то, что быстрее готовится (например, полуфабрикаты). А отдельно живущие пенсионеры обычно стараются поменьше потратить денег за счет покупки дешевых продуктов, требующих относительно больших затрат времени на дальнейшую переработку и повышенного времени на поиски, где цены на них ниже. Сам отдых в рамках суточного цикла, как правило, обычно направлен на восстановление сил после трудового дня (и перед очередным таким же) и его местом является дом.

В течение недельного цикла свободное время составляет один-два дня. Часто это время проводится вне дома: в местах досуга, на даче, но не очень далеко от места проживания. Такой отдых нередко выбивает из «рабочей колеи», поэтому в разных странах мира существуют аналогии выражения «понедельник – день тяжелый».

Более продолжительный отдых – во время ежегодного отпуска – нередко проводится вдалеке от дома, в том числе за границей. В период этого отпуска *экономическая рациональность членов семьи* переклещивается с режима «минимум затрат на получение определенного результата», который в течение всего остального времени применяется для накопления средств к отпуску, на «максимальный эффект использования определенного объема средств». На этот тип рациональности ориентирована инфраструктура традиционных мест проведения отпуска: курортов, туристических достопримечательностей.

¹⁰ Узбекские трудовые мигранты (Ташкент, Узбекистан, ноябрь 2010 г.). – <http://hrca.org.ru/Uzbekistan/uzbek-labor-migrant-remittances.html>

Самый продолжительный период отдыха – у неработающих пенсионеров. В зависимости от уровня развитости страны в целом и систем обеспечения средствами существования пожилых людей, а также национальных традиций способ проведения отдыха сильно различается. Например, в США пенсионеры предпочитают селиться в городках, где основную массу составляют такие же люди, как они сами. В некоторых других странах пенсионеры составляют наиболее многочисленную клиентуру туристических агентств.

§ 4.5. Сколько рожать детей и как способствовать их образованию?

Современная семья является наследницей первобытной кровнородственной общины в самом главном – «производстве людей», особенно если речь идет о первых годах жизни каждого человека.

Демографы считают, что для обеспечения простого воспроизводства населения в странах с низкой детской смертностью достаточно, чтобы в семье рождалось в среднем 2,1 ребенка. Этот показатель называется суммарным коэффициентом рождаемости. В США он равен 2,1 (2008 г.)¹¹. Отсюда ожидаемый рост населения этой страны к 2050 г. на 130 млн человек в основном будет достигнут за счет иммиграции. В том же году в Германии и Италии этот коэффициент составлял 1,4, в Великобритании и Франции – 2, в России в 2009 г. – 1,5. Однако в России этот показатель подвержен особенно большим волнообразным изменениям вследствие демографических последствий Великой Отечественной войны 1941 – 1945 гг. (рис. 4.5).

Первое демографическое эхо войны приходится на 1960-е годы, когда семьями стали обзаводиться дети, рожденные в годы войны. Их было немного, поэтому и детей стало рождаться меньше. Следующее аналогичное эхо наступило еще через 25–30 лет, когда семьями стало обзаводиться следующее поколение – внуков тех, кто воевал. На рубеже 1970–1980-х годов в ответ на наметившуюся тенденцию сокращения темпа роста рождаемости были приняты меры по ее стимулированию – были введены пособия на рождение и по уходу до полутора лет. Эти меры дали некоторый эффект – рост рождаемости ускорился, пока не наступило очередное эхо войны. Они были повторены и дополнены в следующем цикле в 2006 г.: повышены введенные ранее пособия и

¹¹ Демографический ежегодник России. 2010: стат. сб. М.: Росстат, 2010. С. 519.

к ним добавлен материнский капитал – одновременно передаваемая матери после рождения второго и последующих детей сумма денег в безналичной форме, которую можно использовать по достижении ребенком трех лет на цели улучшения жилищных условий, образование ребенка или прибавку к пенсии по старости матери.

Размер суммы – первоначально 250 тыс. рублей (затем неоднократно индексировалась с учетом инфляции) – это немного. Для сравнения цена 1 м² жилья в среднем по России в том же 2006 г. составляла 36 тыс. рублей. Однако сам факт возможности отложить использование всей суммы материнского капитала или его части на 30 и более лет – на период пребывания матери на пенсии по старости – означает возможность поворота молодых российских семей к горизонту принятия стратегических решений, типичному для среднего класса в экономически развитых странах.

В этих странах средний класс определяется не только по уровню доходов и накопленного имущества, но и по тому, в какой мере семьи самостоятельны в обеспечении жизни своих членов за счет доходов от своей деятельности. Сюда входят и расходы на образование детей, даже если часть этих расходов берет на себя государство, и участие в программах медицинского страхования, и формирование пенсионных накоплений. Кроме того, в экономически развитых странах средний класс является основным источником налоговых поступлений в государственный бюджет.



Рис. 4.5. Статистика рождаемости в России в 1960–2009 гг.¹²

¹² Демографический ежегодник России: 2010. Стат. сб./Росстат, М., 2010. С. 128–129.

Высокие налоги на наследство в развитых странах стимулируют заинтересованность родителей обеспечивать будущее своих детей не столько оставляемым после себя имуществом, сколько предоставляемыми им возможностями получения образования, в том числе профессионального.

«Франклин сказал: «Храните деньги в голове, их там у вас никто не отнимет». По моему мнению, лучший способ защиты и приумножения сбережений – вкладывание их в образование и здоровье для себя и своих детей – это повысит вашу конкурентоспособность и даст зарабатывать и на хлеб, и на крышу над головой»¹³.

Чем меньше детей в семье, тем больше внимания обычно родители уделяют их образованию (воспитанию и обучению). Экономическая сторона этого внимания выражается в *расходах на формирование образовательной среды*, начиная с игрушек для младенцев и заканчивая компьютерами и другими видами оборудования, повышающего образовательный потенциал среды, оплату услуг в сфере образования, особенно специализированного (музыкального, художественного, спортивного). В частности, в СССР с родителей брали плату за обучение в детских музыкальных школах. Одно из возможных направлений использования материнского капитала – оплата образовательных услуг.

Значительную часть расходов по оплате услуг в сфере образования во всех странах мира берет на себя государство. Однако *уровень технологического развития* экономики страны во многом определяет формы и масштабы участия государства в образовательном процессе.

«Экономика, в которой работники имеют высокий уровень образования (квалификации), релевантный используемым в ней технологиям, обладает очевидными преимуществами перед экономиками, использующими более отсталые технологии, «оживляемые» низкоквалифицированными работниками. Другими словами, услуги образования, будучи по характеру потребления скорее частными благами, вызывают значительный положительный внешний эффект... Во многих развивающихся странах, технологическая структура экономик которых не отличается высокой наукоемкостью, всеобщим и бесплатным, т.е. поощряемым к потреблению, является только начальное образование. Напротив, в ряде развитых стран,

¹³ Олег Устенко, исполнительный директор Международного фонда Блейзера. – <http://polit.ua/print/articles/2011/11/21/es.html>

технологическая структура экономик которых характеризуется как пост-индустриальная, фактически бесплатным и всеобщим является даже высшее образование»¹⁴.

§ 4.6. Сколько, на что и как сберегать?

В § 4.2 были рассмотрены не все источники средств существования семьи. Есть еще один, временного характера – сбережения. Различаются *сбережения текущие* – разность между текущими доходами и потреблением – и *накопленные*.

В отличие от потребительских расходов, которые всегда имеют знак «плюс», сбережения могут быть со знаком как «плюс», так и «минус». Сбережения со знаком «плюс» возникают, когда разность между текущими доходами и расходами положительна, и со знаком «минус», когда эта разность отрицательна.

Обычно разность между текущими доходами и расходами возникает тогда, когда у семьи возникает потребность в приобретении дорогостоящего блага (например, жилья), цена которого значительно превышает текущий доход. В таком случае семья либо начинает сберегать часть текущего дохода, чтобы накопить на покупку, либо берет деньги в долг (получает кредит). Недостаток первого решения – покупка откладывается надолго, иногда слишком надолго (например, дети вырастут). Недостаток второго решения – надо платить не только за покупку, но и проценты за кредит.

Но существует вид сбережений, который может иметь только знак «плюс». Это пенсионные сбережения. Таких сбережений нет в традиционном обществе – старики живут вместе с более молодыми людьми, своими близкими родственниками, которые их кормят и обихаживают в рамках *трехпоколенной семьи* (старики – взрослые – дети). В обществе индустриального типа преобладают *двухпоколенные семьи* (взрослые – дети). Поэтому трудоспособные члены семьи сберегают часть текущих доходов для того, чтобы обеспечить свое существование в старости. Какую именно часть доходов сберегать на эту цель – формирование персонального пенсионного ресурса, решают они сами.

¹⁴ Тамбовцев В.Л. Реформы российского образования и экономическая теория // Вопросы экономики. 2005. № 3.

Поскольку деньги выполняют и функцию посредника в отношениях обмена, и средства сбережения ценности (средств существования в будущем), одной из важных проблем, решаемых на уровне семьи, является определение *пропорции между ликвидными и доходными формами финансовых активов*. Самым ликвидным активом являются наличные деньги, а самым доходным – депозитные вклады на определенный срок (чем дольше срок и больше сумма вклада, тем выше процент). Это довольно сложная задача, поскольку неопределенность внешней среды обычно требует и наличности, чтобы оперативно решать проблемы, возникающие «здесь и сейчас», и повышения обеспеченности жизни в будущем. Поэтому в странах с развитой практикой формирования индивидуальных пенсионных накоплений существует развитая система частных пенсионных фондов, в которых эти накопления аккумулируются и выступают как источник долгосрочных инвестиций, «длинных денег».

Совокупность рассмотренных выше стратегических решений на уровне семьи в общем виде представлена на рис. 4.6.



Рис. 4.6. Дилеммы (альтернативные издержки) выбора семьи

В экономической науке все три выбора описываются и изучаются с применением математических моделей. В частности, выбор пропорции между временем труда и свободным временем описывается моделью «экономика Крузо», названной так в честь главного героя повести «Робинзон Крузо» Даниэля Дефо. Интерпретации поведения этого персонажа – «робинзонады» – со времен Адама Смита очень популярны среди ученых-экономистов. Выбор между ликвидностью и доходностью описывается моделью, которая в честь авторов, американских ученых,

называется «модель Баумоля – Тобина»¹⁵. Хотя эти модели имеют простой вид, в учебниках вводного уровня их не принято рассматривать.

В экономической теории есть модель, которая описывает соотношения потоков и запасов денежных средств, связанных с формированием и использованием пенсионного ресурса. Это *модель жизненного цикла Ф. Модильяни*¹⁶. Ее простейшая графическая версия представлена на рис. 4.7.

В модели отсутствуют период получения профессионального образования и сбережения на начало трудовой деятельности (они могут быть и со знаком «минус», если профессиональное образование было получено в кредит) и проценты, начисляемые на сбережения. Предполагается также, что с выходом на пенсию образ жизни не меняется, уровень потребления благ остается прежним. Это довольно реалистичное предположение, поскольку в пожилом возрасте одни расходы могут сокращаться, а другие, особенно на поддержание здоровья, расти.

Если человек начинает работать в 20 лет, собирается проработать сорок лет и потом жить на свои сбережения еще десять лет, то ему надо откладывать 20% своих текущих доходов. Обычно такие сбережения хранятся в пенсионных фондах, которые озабочены сохранностью и увеличением доверенных им средств.

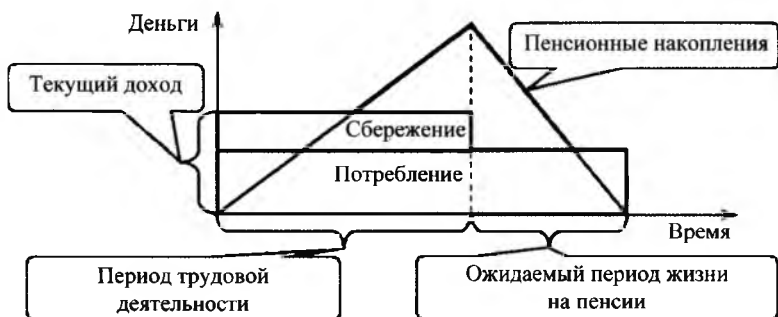


Рис. 4.7. Графическая модель жизненного цикла

¹⁵ Джеймс Тобин (1918–2002), лауреат Нобелевской премии по экономике 1981 г. за анализ состояния финансовых рынков и их влияние на политику принятия решений в области расходов, на положение с безработицей и ценами.

¹⁶ Франко Модильяни (1918–2003), лауреат Нобелевской премии 1985 г. за анализ финансовых рынков и поведения людей в отношении сбережений.

Поэтому частные пенсионные фонды стремятся вложить средства клиентов в долгосрочные инвестиционные проекты, которые являются основным источником «длинных денег» в мировой экономике. Такие фонды очень тщательно изучают инвестиционный климат в странах потенциального инвестирования. На рис. 4.8 в графической форме представлена совокупность факторов, которые не позволили крупнейшему пенсионному фонду США – California Public Employees' Retirement System (CalPERS) внести Россию в список стран, разрешенных к инвестированию его ценных бумаг¹⁷.

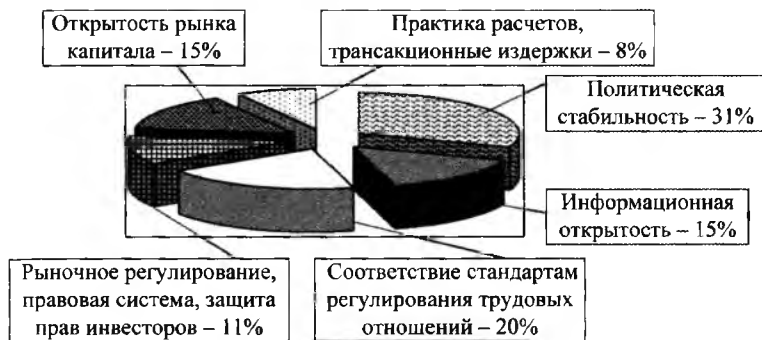


Рис. 4.8. Факторы, препятствовавшие получению Россией максимальной инвестиционной оценки по методикам пенсионного фонда CalPERS (США) в 2007 г.

Если в стране практикуется не персональное, а государственное формирование пенсионного обеспечения, то соответствующие фонды образуются примерно так же, как и налоги – за счет обязательных отчислений от доходов. Но доля таких отчислений должна быть выше, чем в приведенном выше условном числовом расчете: женщины везде живут дольше мужчин, а на пенсию по старости в некоторых странах могут выходить раньше. В экономически развитых странах по мере увеличения средней продолжительности жизни нормативный срок выхода на пенсию также увеличивается.

В России сейчас практикуется смешанная система пенсионного обеспечения и ищется наиболее подходящая для наших условий комби-

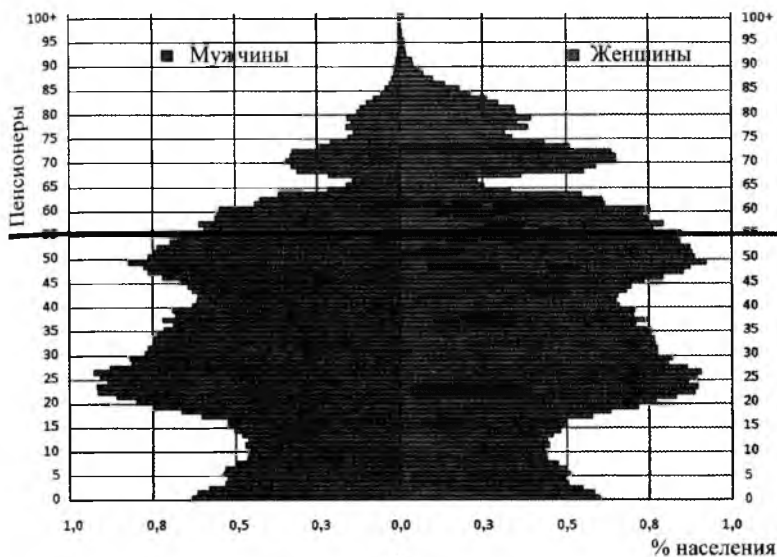
¹⁷ Российская экономика в 2010 году. Тенденции и перспективы. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. Вып. 32. С. 155.

нация. Эти условия во многом связаны с *демографическим эхом войны*. В первые послевоенные десятилетия оно в большей мере отражалось на системе общего образования – в школах периоды переполненности классов сменялись периодами, когда учащихся становилось намного меньше. В 1990-х годах повышательная фаза эха войны привела к значительному росту студентов в вузах. Аналогичная картина стала складываться в старших возрастах: доля пенсионеров то сокращается, то увеличивается. Это ведет к тому, что в одни периоды суммарных пенсионных накоплений бывает достаточно для выплаты пенсий и они даже растут, а в другие – их не хватает. На рис. 4.9 приведены демографические пирамиды России 2010 г. (структура по данным переписи) и прогноз на 2050 г.¹⁸ Доля людей выше горизонтальной линии, проходящей на уровне 60 лет, в 2050 г. значительно выше, чем в 2010 г.

Проблема финансовой устойчивости пенсионной системы России к долгосрочным (25–30 лет) колебаниям доли пенсионеров дополняется общей для всех стран с низкой рождаемостью и, как следствие, растущей долей пенсионеров проблемой расхождения финансового и физического, реального обеспечения достойной жизни людей старших возрастов. Суть ее состоит в том, что деньги пенсионера – это только средства приобретения реальных благ, которые должны производить люди более молодого возраста. Чем меньше доля таких людей в обществе, тем труднее обеспечить нужды пенсионеров. Решение этой проблемы за счет технического прогресса, повышения производительности труда имеет ограничения.

Немощные люди нуждаются в уходе, который могут обеспечить только люди, а не техника, причем люди, способные к полноценному общению на одном языке, в рамках общей культуры. Это ограничивает эффективность трудовой миграции из стран с совсем другой культурой. Альтернатива, де-юре существующая у получателей доходов в экономически развитых странах, – экономить на «производстве детей» или экономить на пенсионных отчислениях – де-факто является иллюзорной: если не «родить сына», то «кружку в старости» никто к губам не поднесет. Поэтому экономическое поведение семей в более развитых регионах, не обеспечивающее простое демографическое воспроизводство, в настоящее время не является рациональным.

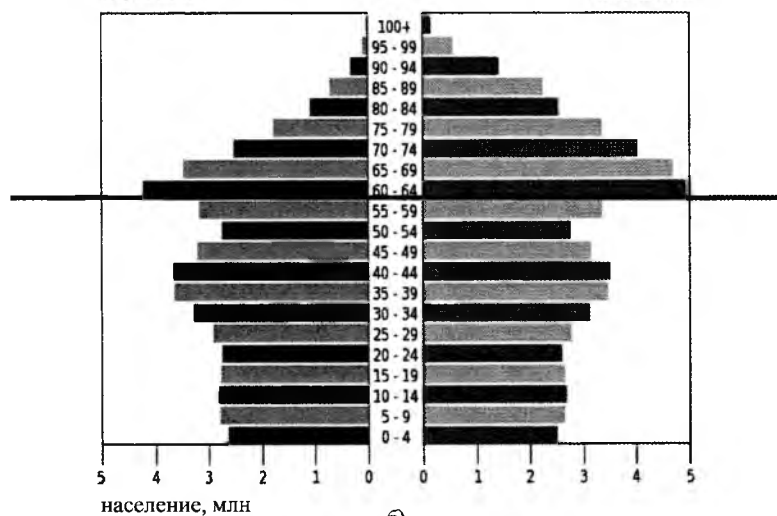
¹⁸<http://www.census.gov/population/international/data/idb/country.php>



а)

Мужчины

Женщины



б)

Рис. 4.9. Демографические пирамиды России: а – в 2010 г.; б – в 2050 г.

§ 4.7. На что тратить деньги?

Хотя каждая семья вольна сама выбирать, на что тратить деньги, обычно некоторая часть расходов является обязательной. К ним в первую очередь относятся расходы на еду, одежду, оплату коммунальных услуг и транспорта. В разных странах органы статистики немного по-разному *классифицируют расходы домохозяйств*. В России структура потребительских расходов по группам доходов имеет следующий вид:

- 1) продукты питания и безалкогольные напитки;
- 2) алкогольные напитки, табачные изделия;
- 3) одежда и обувь;
- 4) жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и другие виды топлива;
- 5) предметы домашнего обихода, бытовая техника и уход за домом;
- 6) здравоохранение (медикаменты, оборудование, услуги амбулаторные и стационаров);
- 7) транспорт (покупка транспортных средств, их эксплуатация, транспортные услуги);
- 8) связь;
- 9) организация отдыха и культурные мероприятия;
- 10) образование;
- 11) гостиницы, кафе и рестораны;
- 12) другие товары и услуги.

Представленные на рис. 4.10 данные Росстата о структуре расходов четырех децильных групп (двух нижних и двух верхних) показывают устойчивую тенденцию сокращения расходов на питание – более чем в два раза, и пятикратное увеличение доли расходов на транспорт. Причем расходы на транспорт скачкообразно растут только в самой высокодоходной группе, где их доля приближается к доле расходов на жилье среднего американского домохозяйства (табл. 4.5).

На уровне 12 укрупненных групп, представленных на рис. 4.10, все товары являются нормальными. Однако внутри них можно заметить как минимум одно менее ценимое благо – транспортные услуги (табл. 4.5). Для самой высокодоходной группы менее ценимым благом оказывается и эксплуатация транспортных средств. Эта же аномалия наблюдается в отчетных данных за 2009 г.: средние месячные расходы на транспорт (в основном на покупку автомашин) в 10-й группе составили 6 тыс. рублей на человека против 1,6 тыс. рублей в 9-й группе.

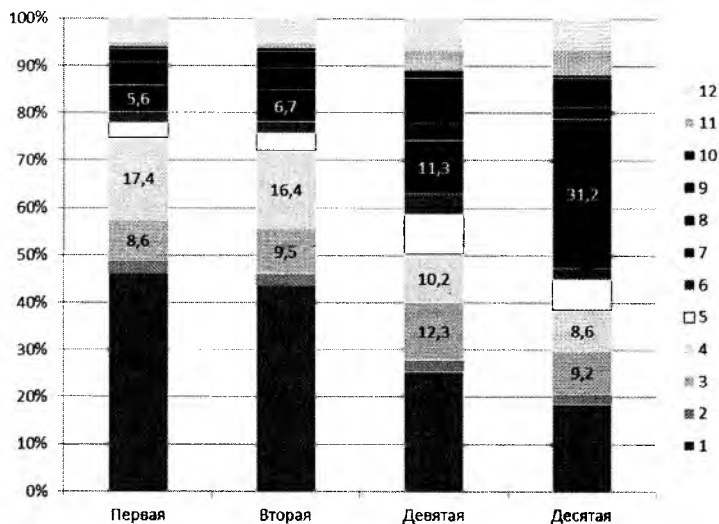


Рис. 4.10. Структура потребительских расходов по крайним группам доходов в России в 2010 г.

Таблица 4.5

Расходы американских домохозяйств в 2010 году¹⁹

Показатель	Тыс. долларов	%
Средние годовые	48,1	100
Еда	6,1	13
<i>в том числе вне дома</i>	2,5	40
Жилье	16,6	34
Одежда и услуги	1,7	4
Транспорт	7,7	16
Охрана здоровья	3,2	7
Развлечения	2,5	5
Пожертвования	1,6	3
Личное страхование и пенсии	5,4	11
Все остальные расходы	3,4	7

¹⁹ <http://www.bls.gov/news.release/cesan.nr0.htm>

Таблица 4.6

Структура расходов на транспорт по группам доходов в России в 2010 г.

Доходные группы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Транспорт всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
покупка транспортных средств	0	0	1	1	4	3	10	18	25	79
эксплуатация транспортных средств	39	43	44	49	55	56	56	51	46	14
транспортные услуги	59	57	53	49	43	40	35	30	29	6

Основные понятия

Абсолютное и относительное обнищание	Распределение семей по уровням дохода
Демографическое эхо войны	Расходы на формирование образовательной среды
Иммиграция и эмиграция	Соотношение доходов децильных (или квинтильных) групп
Конкуренция свободного времени и времени труда в домашнем хозяйстве	Стратегические выборы семьи
Менее ценимые (инфериорные) блага	Текущие и накопленные сбережения
Минимальный размер оплаты труда (МРОТ)	Трех- и двухпоколенные семьи
Модель жизненного цикла Ф. Модильяни	Уровень технологического развития экономики и масштабы участия государства в образовательном процессе
Набеговая экономика	Экономическая рациональность семьи и ее членов
Прожиточный минимум	
Пропорции между ликвидными и доходными формами финансовых активов	

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного в списке «Основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните до конца работы с учебником. Что для вас важного из содержания главы не попало в перечень списка «Основные понятия»? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.
4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?
5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.
6. Можно ли рассматривать урбанизацию (см. таблицу 4.7) как эффективное средство решения глобальной демографической проблемы? Какие последствия она может иметь для культуры?

Таблица 4.7

Урбанизация, рост доходов и снижение рождаемости²⁰

Показатель	Весь мир	Более развитые регионы	Менее развитые регионы	Наименее развитые страны
Смертность младенческая на 1000 рожденных	49	7	54	87
Коэффициент рождаемости на одну женщину	2,5	1,6	2,7	4,6
Средний показатель роста населения, %	1,2	0,3	1,4	2,4
Доля городского населения, %	50	75	44	28
Валовой национальный доход на душу населения, долл. США по ППС в 2006 г.	9209	–	–	1076

7. Какое событие 30-х годов XX века отражено в провале численности населения в возрасте около 70 лет на демографической пирамиде России 2002 г.?
8. О чем свидетельствует значительное количество людей пенсионного возраста на демографической пирамиде России 2002 г., в том числе мужчин, несмотря на невысокую среднюю продолжительность жизни?
9. Какие экономические, социальные и культурные проблемы возникают при значительных миграционных потоках?
10. Существует ли специфика поведения домохозяйств в обществе индустриального типа по сравнению с традиционными обществами? Может ли внести коррективы в поведение домохозяйств переход к обществу информационного типа?

²⁰ См.: Демографические, социальные и экономические показатели // Народонаселение мира в 2008 г. Фонд ООН в области народонаселения. – UNFPA. С. 90. – www.unfpa.org/swp/2008/presskit/docs/ru-swop08-report.pdf

11. Найдите в Интернете последние данные по показателям, представленным в этой главе, и дайте к ним свои собственные комментарии. Найдите там же комментарии специалистов и сравните их между собой и со своими рассуждениями. В чем, по вашему мнению, причина расхождений в комментариях к одним и тем же фактическим данным?

12. Как структура расходов домохозяйств США могла повлиять на возникновение мирового кризиса 2000-х годов?

13. Чем может быть полезна для принятия стратегических решений на личном уровне информация о численности населения 10 крупнейших стран мира в 2050 г.? Надо ли при этом учитывать изменение структуры демографической пирамиды России за предстоящий период?

Глава 5. Экономика фирмы

Термин «фирма» заимствован из английского языка. Он не применяется в российском законодательстве, регулирующем договорные отношения, но в обычной разговорной речи и в учебной литературе по экономике употребляется часто и специальных пояснений не требует. В русском языке ему соответствуют также термины «компания», «предприятие».

В конце разд. I была дана самая общая характеристика фирмы как экономического агента, заинтересованного в *получении прибыли*, принимающего решения о производстве благ на продажу и применяющего средства, приобретаемые на рынке.

В отличие от семьи и государства – экономических агентов, которые появились тысячи лет назад, когда рынков не было, а отношения обмена только начинали появляться, фирма – агент развитой рыночной экономики. Поэтому здесь наряду с описанием организационных форм компаний и принимаемых ими решений будут рассмотрены особенности рынков двух типов благ – материальных и финансовых.

§ 5.1. Основные экономические отличия фирмы от семьи (домохозяйства)

В отличие от семей (домохозяйств), цель которых состоит в обеспечении качества жизни ее членов, главный интерес фирм – прибыль, получаемая как конечный результат ее деятельности в рыночной среде. Семья наследует у первобытной общины «производство людей», а фирма – производство вещей и многие другие функции, производные от этой в условиях рыночной экономики.

Отношения обмена в паре «домохозяйства–фирмы» описываются моделью двойных круговых потоков (см. рис. 2.19). Несмотря на формальную схожесть процессов «производства людей» и производства вещей, их временные горизонты различаются как минимум на порядок (рис. 5.1, преемственный с рис. 2.19).

Жизнь людей:

появление – существование –
исчезновение поколений людей

Жизнь вещей:

производство – обращение –
потребление хранимых благ



Рис. 5.1. Сравнительная характеристика количественных параметров домохозяйств и фирм

У семей и фирм в современном обществе роль бытийного интереса принципиально различна. В семье речь идет о жизни людей, которая теми или иными способами поддерживается органами социального обеспечения. В любом случае никому не угрожает смерть от голода. Для фирм, напротив, нормой является отсутствие государственной поддержки в случае банкротства – массового явления в рыночной экономике. Конкуренция технологий в такой экономике имеет форму конкуренции организаций. Если фирма не способна отказаться от технологии, ставшей неконкурентной, приносящей вместо прибыли убытки, она исчезает, а освобождающиеся факторы и ресурсы переходят к более эффективным фирмам.

В современных экономически развитых обществах законами одинаково тщательно и подробно регулируются как поддержка семей, так и процедуры банкротства.

Несколько различается у семей и фирм роль мобильного интереса. И в том и в другом случае это не целевой, а инструментальный, обеспечивающий интерес. Однако его значение гораздо выше для фирм, поскольку их бытийный интерес государством не поддерживается, за исключением защиты в судебном порядке прав, возникающих в рамках договорных отношений.

Если рыночная ситуация резко ухудшает условия жизни семьи, она довольно долго может не сниматься с места, пользуясь разнообразной поддержкой со стороны государства, и обычно только в самом крайнем случае ищет другое место жизни. У фирм такой возможности переждать трудные времена, как правило, нет. Поэтому для них очень важна возможность перенести активность из одного места в другое, более перспективное с точки зрения получения прибыли.

Когда осенью 2008 г., в период глобального кризиса, многие фирмы, особенно иностранные, стали выводить свои активы из российской экономики, некоторые эксперты предлагали ввести административные меры, препятствующие «бегству капиталов». Правительство на это не пошло, объясняя свою позицию так: если мы сейчас не сохраним свободу перемещения финансовых активов, то потом, когда кризис закончится, к нам никто не придет. Лучше сохранить репутацию субъекта, уважающего «правила поведения в условиях рынка», чем потерять доверие делового мира.

§ 5.2. Формы организации фирм: решения и ответственность

Повышенное внимание к тому, кто принимает хозяйственные решения, в экономической теории связано с маржиналистской революцией 1870-х годов. Но такие решения связаны с имущественной ответственностью за результаты их выполнения, с монополией присвоения, собственностью. В гл. 2 приводилась графическая модель идеальной фирмы (см. рис. 2.2), в которой разделены собственники факторов и ресурсов и хозяйствующий субъект – фирма, которая принимает решения и несет ответственность перед этими собственниками.

Российское законодательство также четко различает предпринимательство (индивидуальное и коллективное) и собственность. Причем термин «частная собственность» в Гражданском кодексе встречается только один раз: «Статья 212. Субъекты права собственности. 1. В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности». Иначе говоря, в этом кодексе просто повторяется конституционная норма: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности» (Конституция Российской Федерации, ст. 8, п. 2). Какая именно собственность

является частной, в чем состоят ее отличительные черты, в кодексе не раскрывается. Тем не менее в российской статистике больше внимания уделяется не «формам хозяйствования», что в большей мере соответствует реалиям рыночной экономики, а «формам собственности» организаций. Поскольку к частной форме собственности органами статистики в 2009 г. было отнесено 84% всех предприятий и организаций (к государственной собственности – 2,6%, муниципальной – 5,2%), эти данные малоинформативны.

В дорыночных экономиках в условиях преобладания натурального хозяйства основное внимание уделялось тому, *кто* является *собственником* основного фактора – земли, а не тому, кто его реально применяет в своем хозяйстве. При этом собственность на землю нередко была неотчуждаемой. Например, принадлежала семье и передавалась из поколения в поколения без права продажи. Иначе говоря, земля была *фамильной*, но не *частной собственностью с экономической точки зрения*, в соответствии с которой основным свойством частной собственности является ее *отчуждаемость*.

В рыночной экономике главным экономическим субъектом становится *хозяйин* – пользователь (эксплуататор) факторов, большая часть которых ему не принадлежит. При этом сами собственники факторов эксплуатируют пользователя в той мере, в какой получают от него доходы за передачу права пользования. Если в натуральном хозяйствовании доминировала *самодисциплина* хозяйствующих субъектов, то в рыночной экономике она во многом трансформируется во *взаимную эксплуатацию*, дополняемую более широкой, чем раньше, *эксплуатацией предков* в виде применения капитала – «овеществленного труда» – и *потомков* в виде применения невозпроизводимых ресурсов и выделения не утилизируемых отходов (например, радиоактивных отходов).

Гражданский кодекс РФ предусматривает два вида предпринимательства: индивидуальное предпринимательство физических лиц и предпринимательскую деятельность юридических лиц – коммерческих организаций.

Индивидуальное предпринимательство. При индивидуальном предпринимательстве решения принимаются одним человеком (или на семейном совете), который несет ответственность за результаты их выполнения всем своим имуществом. Преимуществами этой формы являются полная свобода принятия решений, отсутствие необходимости согласовывать их с другими субъектами. Недостатком – очень ограниченная возможность получения банковских кредитов из-за незначи-

тельных, особенно в начале деятельности, объемов имущества, которое он может отдавать в залог. Риск потерять все имущество также велик и обычно заставляет тщательно продумывать принимаемые решения.

Индивидуальный предприниматель может привлекать к производственному процессу и других людей путем их найма (или подряда на выполнение конкретной работы). Эти люди не несут ответственности за результаты деятельности фирмы, хотя от их работы результаты могут сильно зависеть. Не неся ответственности за возможные убытки, эти люди не могут претендовать и на участие в остаточном доходе, предпринимательской прибыли. Все, что им положено, это полная оплата их рабочего времени (или результатов труда) и социальные начисления, которые передаются, однако, не им, а институтам социальной защиты, в том числе государственным.

Фирмы этого типа численно преобладают в экономике любой страны. Более того, индивидуальные предприниматели могут руководить очень крупными фирмами. Однако сейчас в экономически развитых странах доля производимых ими благ сравнительно невелика и концентрируется в основном в сельском хозяйстве, а также в сфере обслуживания населения (розничная торговля и услуги). По данным налоговых органов, в России в 2010 г. число индивидуальных предпринимателей, прошедших государственную регистрацию, составляло 4 млн человек.

Коллективное предпринимательство. Коммерческие организации (юридические лица) представляют собой разнообразные формы коллективного предпринимательства. Среди них в учебниках по экономике принято рассматривать товарищества, общества с ограниченной ответственностью, кооперативы и акционерные общества.

В *товариществе* решения принимаются всеми его членами. Они же, как правило, несут солидарную ответственность за принимаемые решения всем своим имуществом, а не только внесенным в складочный капитал. Исключение составляют товарищества на вере (*коммандитные товарищества*). В них один или несколько участников могут ограничивать свою ответственность только долей в складочном капитале, но такая пониженная ответственность за результаты хозяйствования обусловлена их неучастием в принятии решений. Возможно привлечение работников и со стороны на условиях найма.

Товарищество имеет перед индивидуальным предприятием преимущество в части концентрации собственных ресурсов и вытекающей из этого большей свободой хозяйственного маневра. Однако необ-

ходимость согласовывать решения, особенно принципиально важные для дальнейшего существования данной фирмы, сдерживает использование этого преимущества. Фирмы этого типа весьма многочисленны в самых разных экономиках, но они нигде не доминировали, в том числе и в России.

Участники *общества с ограниченной ответственностью* (ООО) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Количество участников в соответствии с законом в России не должно превышать 50 человек. Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться в акционерное общество или в производственный кооператив.

В *кооперативе* как форме предпринимательства (производственном кооперативе) важно не только и не столько участие членов своим имуществом, сколько личное трудовое участие. Меньшая, чем в товариществе, роль имущественной ответственности отражает более низкую вовлеченность многих членов кооператива в принятие решений. Общим собранием должны приниматься только некоторые решения, такие, например, как избрание правления, наблюдательного совета, принятие и исключение членов, утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива, распределение его прибыли и убытков.

В том, как Гражданским кодексом регламентирована работа кооперативов, можно увидеть параллель с разделением властей на законодательную, исполнительную и судебную в обществе в целом в соответствии с принципами, сложившимися в Новое время в странах Западной Европы и Америки. В том, что касается разделения принятия решений и имущественной ответственности за результаты хозяйствования, форма кооператива является переходной к акционерным обществам.

Форму товариществ, производственных кооперативов, ООО или индивидуального предпринимательства обычно имеют малые (с количеством работающих до 100 человек) предприятия и микропредприятия (с количеством работающих до 15 человек). В России почти половина таких предприятий сосредоточена в оптовой и розничной торговле, автосервисе, ремонте предметов домашнего обихода. Еще около 20% занимается операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг.

Помимо малого предпринимательства, особое внимание и льготы в России предоставляются и среднему предпринимательству (с количеством

работающих от 101 до 250 человек). В 2007 г. был принят Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», предусматривающий разнообразные льготы, направленные на стимулирование их деятельности. Несмотря на эти и другие предпринимаемые государством меры, развитие этих массовых форм предпринимательства в России сталкивается с трудностями, большая часть из которых связана с традиционным в нашей стране поведением разнообразных проверяющих органов (начиная с санитарной и пожарной инспекций).

В других странах с рыночной экономикой тоже поддерживается малое предпринимательство как форма обеспечения занятости и самозанятости населения, имеющая не столько экономическое, сколько социальное и политическое (электоральное) значение.

Акционерное общество. Самый большой отрыв хозяйствующего субъекта от собственников факторов наблюдается в коммерческих организациях, имеющих форму акционерного общества (корпорации). Текущие хозяйственные решения принимаются в ней наемным менеджером и его командой – экономическим агентом, не несущим имущественную ответственность за результаты хозяйствования. Его могут только уволить.

Акционерное общество можно отнести к коллективной форме предпринимательства только с большой долей условности. Коллектив акционеров, собственников акций акционерного общества – это очень специфический коллектив. Если все идет нормально, то он собирается только один раз в год, причем явка на собрание всех членов не только не обязательна, но и не всегда технически возможна. Если количество акционеров одного общества превышает десятки тысяч, им негде собраться вместе для принятия решений. К тому же решение принимается простым большинством голосов по принципу «одна акция – один голос», а не «один акционер – один голос». Если один акционер имеет 50% акций плюс одну, то он является держателем *контрольного пакета* акций. Все остальные акционеры становятся *миноритариями* (от лат. *minor* – меньший, малый): право голоса есть, но вес этого голоса при принятии решений равен нулю. На практике для обладания контрольным пакетом обычно бывает достаточно менее 50% акций.

Де-юре все акционеры находятся на одной стороне в борьбе интересов с наемным менеджментом. Но на практике нередко обладатели контрольного пакета находят способы «залезть в карман» миноритариям, действуя совместно с менеджментом.

«Чтобы проиллюстрировать эту проблему (экспроприации миноритариев), я нарисовал простую схему, как это происходит, – классический тип сделки, которая в России очень часто используется в том или ином виде. Вы контролирующий акционер, у вас 50% +1 акция, вы контролируете компанию А, которая производит товар стоимостью 100 рублей и могла бы продавать его на рынке. А вместо этого вы продаете этот товар компании Б, но по 70 рублей. Зачем? Потому что оказывается, что у вас 100% акций в компании Б. Вообще говоря, вы специально придумали эту компанию Б как посредника и, соответственно, продаете ей по 70, а она на рынке по 100. Что получается? Очень просто – вы фактически заработали 15 рублей дополнительно. Фактически вы украли 30 рублей (100–70) из этой компании, но 15% украли у себя, так как вы ею все-таки владеете. Если бы вы вообще ею не владели, но каким-то образом контролировали, то тогда бы вы заработали 30 рублей, а так только 15. Это ровно та схема, в которой Навальный обвиняет ВТБ-лизинг в истории с буровыми установками, установки покупались по рыночной цене у китайцев, а продавались в ВТБ-лизинг по цене завышенной, и наоборот – когда сдавали в лизинг, использовалась такая же схема. Эта картинка освещает основную проблему в конфликте контролирующих акционеров и миноритариев»¹.

Есть способы и без выхода за пределы компании. Так, российские банки в 90-е годы выпускали дополнительные эмиссии исключительно для сотрудников банка, размывая и перераспределяя собственность остальных акционеров.

Собственники акций принимают хозяйственные решения стратегического характера: покупать и продавать принадлежащие им акции на рынке в любое время по текущему курсу; раз в год на общем собрании принимать решение о пропорции распределения полученной в течение года прибыли на потребление в виде *дивидендов* (от англ. *divide* – разделять) и сбережение (нераспределенная прибыль), а также нанимать и увольнять менеджера – реального хозяйствующего агента.

Технология разделения хозяйствования и присвоения, характерная для акционерного общества, была изобретена задолго до индустриальной революции – в начале XV в. в Италии. Интенсивное применение этой формы хозяйствования началось в XIX в., когда все более крупное машинное производство требовало привлечения таких объемов финансовых ресурсов, которые превышали собственные возможности орга-

¹ Степанов С. Корпоративное управление (публичная лекция 29.11.2011). – <http://polit.ru/article/2011/11/29/stepanov/>

низаторов бизнеса. Эта форма предпринимательства и сейчас является наиболее типичной для крупных фирм.

«В основу организации Генуэзского банка были положены начала, характерные для современного акционерного общества:

- высшим руководящим органом было собрание участников, которое проводилось *раз в год* за исключением чрезвычайных. Решения на собрании принимались *голосованием*, при этом *должностные лица банка не обладали правом участия в собрании*. Функции исполнительного органа выполнял совет протекторов, который избирала особая коллегия из 32 участников. В своей деятельности совет протекторов был подчинен общему собранию участников;
- капитал банка был разделен на равные доли, которые *были отчуждаемы и имели свободное обращение*;
- участникам банка на их доли начислялись и выплачивались проценты. Их размер зависел от получаемого банком дохода, т.е. по своей экономической сути они уже являлись *дивидендами*².

Прямая борьба интересов акционеров и менеджера присутствует в явном виде при принятии решения акционеров о пропорции распределения прибыли на дивиденды и нераспределенную прибыль. Чем выше доля дивидендов, тем обычно выше курс акций (цен) на фондовом рынке. Чем выше доля нераспределенной прибыли, тем больше финансовых ресурсов остается в распоряжении менеджера, тем больше у него возможностей развивать бизнес, расширять производство. За этой борьбой интересов двух сторон лежит конфликт *краткосрочных и долгосрочных интересов* одной стороны – акционеров. Увеличение доли нераспределенной прибыли в настоящем может, при умелом хозяйствовании, увеличить прибыль и дивиденды в будущем за счет *капитализации прибыли*, т.е. превращения ее в капитал как фактор производства.

В частности, под капитализацией компании понимается или вклад в банк, приносящий в виде процентных выплат величину, равную прибыли, или совокупная ценность всех акций.

Реальность такой перспективы акционерам оценить гораздо труднее, чем нанятому ими менеджеру из-за явления, которое в экономической теории называют *асимметрией информации*. Хозяйствующий менеджер и его команда гораздо лучше информированы о реальном

² <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/istoriya-ao.html>

положении дел в фирме, чем собственники-акционеры вне зависимости от их количества. В их же руках находятся весь текущий учет и контроль.

В дополнение к тому, что наемный менеджмент гораздо лучше собственников-акционеров владеет информацией о положении дел внутри компании (инсайдерской информацией), он постоянно отслеживает рыночную конъюнктуру на всех технологически связанных рынках – ресурсов, факторов, продукции и может более квалифицированно прогнозировать возможные изменения на них. В то же время неопределенности самого разного типа всегда вносят свои «поправки», в результате чего фактически получаемые результаты могут сильно отличаться от ожидаемых.

В связи с этим акционерам – будь то частным или государству (в том числе и при 100% владении акциями) – обычно бывает крайне сложно (теоретически – невозможно) объективно оценить результат работы наемного менеджера. Чем сложнее устроена экономика, тем труднее делать такую оценку. Следствием этого является опережающий рост оплаты труда высших менеджеров. Акционеры предпочитают переплатить, надеясь что менеджер будет стараться не потерять рабочее место и репутацию, если обнаружатся серьезные ошибки в его работе, чем недоплатить и поэтому отпустить к возможным конкурентам специалиста, владеющего всей внутренней информацией.

Конкуренция интересов собственников финансовых ресурсов, чьи права защищены де-юре, и интересов тех, кто де-факто владеет информационными ресурсами, – это одна из основных движущих сил технологических изменений, ведущих к преобразованию обществ индустриального типа в информационное.

§ 5.3. Учет хозяйственных благ в денежной форме

В любой современной экономике разнообразие циркулирующих в ней благ чрезвычайно велико. Даже в не самом развитом хозяйстве СССР начала 1980-х годов классификатор продукции насчитывал около 20 млн наименований. В действительности ни один экономический агент не имел дело со всеми этими предметами. Большая их часть производилась и потреблялась, не выходя в сферу личного применения. Тем не менее на фирмах, как правило, ведется учет потоков и запасов каждого вида благ в отдельности, поскольку в конкретных производ-

ственных процессах применяются вполне определенные предметы и замена одних другими чревата или снижением качества результата, или повышением количества затрат. Такой же учет ведется в государственных организациях и учреждениях. Вторая подпись на всех финансовых значимых документах любой организации – это подпись человека, отвечающего за точность всей информации – (главного) бухгалтера.

Хотя термин «бухгалтер» пришел в русский язык из немецкого (от нем. *buchhalter*, *buch* – книга и *halter* – владелец, держатель, ср. англ. *bookkeeper*), бухгалтерский учет появился в Италии на рубеже Средневековья и Нового времени и частично сохранил итальянскую терминологию как профессиональную.

Бухгалтерский баланс. Главным документом бухгалтерского учета является бухгалтерский баланс. В отличие от материальных балансов, которые рассматривались в гл. 2 (см. приложение «Материальные балансы»), этот баланс составляется не за период, а на дату. Основной датой является начало хозяйственного года, который в России совпадает с календарным годом, – 1 января. Поэтому в нем отражаются не запасы и потоки (или даже только потоки – в сокращенных балансах), а только запасы.

Еще одно отличие – в материальных балансах принято в левой колонке отражать ресурсы, а в правой – направления их использования, а в бухгалтерском – в левой колонке отображаются хозяйственные средства – активы, а в правой – источники их формирования – пассивы (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Укрупненная схема бухгалтерского баланса

Субъект: ООО «Иванов», юридический адрес...					
Статус: отчет				На: 01.01.2012 г.	
Раздел	Активы		Раздел	Пассивы	
I	Внеоборотные активы	+	III	Капитал и резервы	+
II	Оборотные активы	+	IV	Долгосрочные обязательства	+
			V	Краткосрочные обязательства	+
	Всего активов (1)	Σ		= Всего пассивов (2)	Σ

Средства разд. I участвуют в нескольких производственных циклах (оборотах), поэтому их называют *внеоборотными активами*. Они включают в себя прежде всего совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в процессе производства в качестве реального основного капитала (одной из двух частей капитала как *фактора* хозяйствования). Сюда же входят нематериальные активы – хозяйственные средства, которые не имеют материальной субстанции, используются в течение длительного срока и приносят доход (это патенты и другая интеллектуальная собственность, организационные затраты при создании фирмы, торговые марки), а также долгосрочные финансовые вложения (инвестиции) – затраты на приобретение ценных бумаг с намерением держать их для получения доходов, кредиты на срок не менее года и т.д.

В зависимости от того, в какой мере внеоборотные активы реально применяются в производственных технологиях, определяется производственная мощность. В экономической теории издержки, связанные с использованием этого вида активов (факторов), называются *постоянными* и обозначаются *FC*, поскольку их объем не зависит от степени использования производственной мощности в конкретном технологическом цикле (обороте).

Средства разд. II – *оборотных активов* – участвуют только в одном цикле – материальные вещественные ценности, используемые в процессе производства в качестве *ресурсов* (сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, запчасти, тара и т.д.). В экономической теории издержки, связанные с использованием этого вида активов (ресурсов), называются *переменными* и обозначаются *VC*, поскольку их объем зависит от степени использования производственной мощности в конкретном технологическом цикле (обороте), причем зависимость эта обычно бывает прямо пропорциональной.

Сюда же включается еще не реализованная готовая продукция и незавершенное производство. Помимо материальных ценностей в оборотные активы входят разнообразные денежные средства (отечественная и иностранная *валюта*) и другие средства обращения, а также дебиторская задолженность – средства предприятия, переданные другим юридическим или физическим лицам для хозяйственных действий.

Термин «валюта» является калькой итальянского слова «*valuta*». Оно, как и английское «*value*», немецкое «*wert*» и французское «*valeur*»,

представляет собой результат преобразования латинского глагола *valere* – быть сильным, крепким, иметь *ценность* и восходит к праиндоевропейскому *wal* – быть сильным, от которого берет начало термин «валентность» в химии, а также имя Валентин.

Прибыль. Здесь нет необходимости детализировать содержание разделов, отражающих пассивы фирмы, а также описывать всю систему счетов бухгалтерского учета. Среди них с точки зрения отражения затрат и результатов представляет интерес счет «Прибыли и убытки». *Прибыль* (или *убыток*) в *бухгалтерском учете* – это **финансовый результат деятельности**, который определяется как разница между доходами (выручкой, общим результатом) и расходами (затратами, издержками) за определенный период времени. Выручку в экономической теории принято обозначать буквой *R* (от термина французского происхождения *Revenue*). В зависимости от того, учитываются или нет общественные издержки, покрываемые за счет налогов, различаются *прибыль* как таковая (балансовая прибыль) и *чистая прибыль* (табл. 5.2). Поскольку экономическое поведение государства будет рассматриваться в гл. 6, чистая прибыль здесь не рассматривается.

Таблица 5.2

Стоимостные (ценностные) показатели результатов

Выручка (валовый доход), из нее выделяется		
Добавленная стоимость (добавленная ценность – value added), из нее выделяется		+ <i>ресурсные издержки</i> : расчеты с поставщиками сырья, материалов, энергии, комплектующих – <i>VC</i>
Прибыль, из нее выделяется		+ <i>факторные издержки</i> : расчеты с собственниками факторов (плата за право пользования, амортизация) – <i>FC</i>
Чистая прибыль	+ <i>общественные издержки</i> : уплата налогов и акцизов государству	Себестоимость (общие издержки): $TC = VC + FC$

ВНИМАНИЕ. В экономической теории обычно прибыль за определенный период рассматривается как следствие затрат на производство того же периода. Однако затраты ресурсов и факторов всегда предшествуют результатам. Поэтому на практике анализ прибыльности (рентабельности) хозяйственной деятельности намного сложнее, чем он выглядит в учебниках.

В гл. 3 уже рассматривалась терминологическая двусмысленность термина «стоимость», которым на русском языке обозначаются и затраты, и результаты. В практике бухгалтерского учета для общего объема издержек используется термин «себестоимость». В экономической теории общие издержки обозначаются аббревиатурой *ТС*.

Разница между внеоборотными и оборотными активами до некоторой степени условна. Например, в оборотные активы зачисляются инструменты и инвентарь со сроком службы менее одного года, а также малоценные предметы, даже если они используются не в одном обороте.

Нет непроходимой стены и между постоянными и переменными издержками. Например, вся оплата труда проходит как часть оборотных активов, но на многих рабочих местах практикуется окладная система, никак не связанная со степенью использования производственной мощности. Кроме того, даже при сдельной оплате, прямо пропорциональной выработке, простой по вине работодателя также должен оплачиваться законодательно фиксированной величиной (две трети средней заработной платы работника – ст. 157 Трудового кодекса РФ).

Самыми сложными и самыми спорными являются расчеты издержек, связанных с износом основного капитала – амортизационных (от итал. *a-morte* – «не-смерть») отчислений, предназначенных для постепенного накопления средств для приобретения нового оборудования взамен изношенного.

Помимо физического износа непосредственно в процессе эксплуатации элементов реального капитала, существует моральный износ (см. § 1.3). Чтобы избежать потерь от такого типа износа, фирмы стараются применять ускоренную амортизацию. Это приводит к конфликту с текущими интересами государства в лице его налоговых органов: чем выше амортизационные отчисления, тем ниже налоговая база налога на прибыль.

§ 5.4. Основные экономические решения в рамках фирмы

Экономические вопросы, решаемые фирмами, во многом сходны с теми, которые решают семьи. Первый из них – где «делать деньги»,

заниматься бизнесом. Поскольку налоги для фирмы – неотъемлемая часть издержек, то «при прочих равных условиях» выбор делается в пользу государств (регионов), где соотношение «налоги / услуги государства, значимые для фирмы» минимально. К ним в первую очередь относятся политическая стабильность, правовая защищенность имущественных прав, а также другие (см., например, рис. 4.8). Поэтому существует конкуренция стран за создание максимально благоприятного делового климата.

Российские власти почувствовали значимость качества институтов регулирования деятельности фирм, когда начали действовать правовые нормы единого экономического пространства трех стран – России, Белоруссии и Казахстана. Многие отечественные предприниматели сочли казахские правила регистрации более приемлемыми и начали переносить свою активность в эту страну.

Вопрос «где?» для фирм первый, но не основной. Основные вопросы: что делать? что производить? сколько производить? в каком количестве? как производить? какие технологии применять?, имея в виду конечный результат в виде прибыли. Здесь мы рассмотрим в самом общем, предельно упрощенном виде логику принятия решений по этим вопросам.

Для простоты здесь не будет учитываться налоговая составляющая издержек. При этом для анализа выбора «что производить?» мы рассмотрим вариант: фирма способна применять две технологии, которые «на выходе» дают разные блага. Для анализа выбора «сколько производить?» рассмотрим вариант: фирма способна применять только одну технологию. Для анализа выбора «как производить?» рассмотрим вариант: фирма способна применять две технологии производства одного и того же блага.

Что производить? На рис. 5.2 представлена графическая модель выбора «что делать?», когда есть возможность производить для продажи либо хлеб, либо масло, либо комбинировать производство того и другого.

Эта графическая модель находится в ряду, начатом моделью «граница производственных возможностей» (см. рис. 2.3). Здесь предполагается, что результат прямо пропорционально зависит от затрат труда в обеих технологиях, поэтому граница производственных возможностей представляет собой отрезок прямой в первом квадранте, соединяющий точки полной специализации на производстве одного из благ. Тангенс

угла наклона данной линии – это альтернативные издержки изменения производства хлеба.

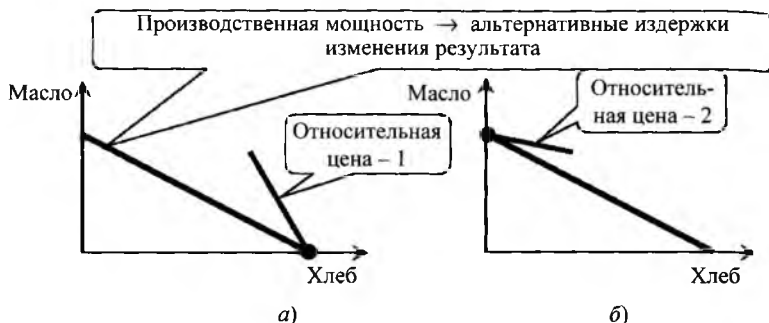


Рис. 5.2. Графическая модель выбора «что производить»: а – хлеб, б – масло

Если относительная рыночная цена хлеба, выраженная в масле, больше этих *альтернативных издержек изменения результата*, то фирме выгоднее производить хлеб (рис. 5.2, а), если меньше – выгоднее производить масло (рис. 5.2, б), если выручка будет достаточна не только для покрытия *альтернативных издержек производства результата*, но и для получения прибыли. Если цена совпадает с альтернативными издержками, то фирме все равно, что производить: выручка не изменится при изменении пропорции применения альтернативных технологий.

Закон предложения (дополнение). Если сначала относительная цена была выше альтернативных издержек, а потом стала ниже, то фирма переключается с производства хлеба на производство масла. Следствием этого эффекта, когда мы имеем дело не с одной фирмой, а с их большим количеством и разными альтернативными издержками изменения результата, является то, что в экономической теории формулируется как *закон предложения*: при повышении цены величина предложения тоже увеличивается, а при понижении – уменьшается.

Правильнее эту зависимость было бы называть законом изменения величины предложения как *следствия* изменения цены. Иначе говоря, закон предложения фиксирует только причинно-следственную связь между изменениями цены на благо и величины его предложения на рынке. На

языке математики этот закон сводится к утверждению: первая производная величины предложения как функции от цены на него положительна: $Q'_p > 0$.

При этом существуют *предельные* (т.е. последние, граничные) *фирмы*, у которых альтернативные издержки изменения результата близки (равны) относительной цене.

В рыночной экономике далеко не всегда фирма располагает возможностью легко переключаться с производства одной продукции на совершенно другую. Фирмы обычно освобождаются от оборудования, а также работников, которые требуются для неприменяемой технологии. Для узкопрофильных фирм не возникает вопрос, что производить. Гораздо больше их интересуют другие: стоит ли вообще начинать бизнес, и если «да», то сколько производить? Эти вопросы уже были рассмотрены в гл. 2.

§ 5.5. Особенности рынков материальных благ

Особенностью рыночной торговли является открытость ценовой информации. Как раз на биржах формируются цены, на которые ориентируются на всех остальных рынках.

Термин «биржа» связан с фамилией купеческого семейства van der Burse (Burse переводится как «кошель»), обитавшего на рубеже Средневековья и Нового Времени в городе Брюгге (Северная Бельгия – Фландрия). Сейчас этот город пользуется популярностью среди туристов как подобие Венеции – город каналов. А тогда он, как и Генуя, был центром оптовой торговли товарами массового спроса. Сейчас *биржи*, как правило, специализированы на отдельных группах однородных массовых товаров. Сделки на них заключаются как спотовые сделки (немедленная поставка и оплата товара), так и фьючерсные (Futures) сделки с поставкой и оплатой товара в будущем.

Внебиржевая торговля имеет очень много форм, которые постоянно развиваются и совершенствуются в направлении минимизации издержек. Самая последняя форма – торговля через Интернет. Она обычно сопровождается доставкой товаров на дом, если речь идет о прямых благах.

Особой формой торговли являются *аукционы*. По литературным произведениям широко известен английский аукцион. При его проведении цена на каждый продаваемый лот поднимается от заранее объ-

явленного минимального уровня. Менее известен неспециалистам голландский аукцион, при котором цена, наоборот, опускается от заранее объявленного максимального уровня.

Наконец, существует и в последнее время широко применяется в России, особенно при осуществлении закупок государственными учреждениями и организациями, такая форма купли-продажи, как *тендер*. При этом покупатель публично заявляет о своих потребностях в тех или иных товарах и услугах и сроках подачи предложений о поставках, а затем выбирает наиболее выгодное предложение.

§ 5.6. Особенности фондовых рынков

Наряду с многообразными рынками материальных благ существуют рынки ценных бумаг. Они появились как инструмент обслуживания потребностей фирм в денежных средствах для развития производства, но со временем превратились в самостоятельный сектор экономики наряду с домохозяйствами, фирмами нефинансового сектора и государством.

Базовые виды торгуемых благ – ценных бумаг. Первым видом ценных бумаг, торгуемых на рынке, стали *облигации*, выпускаемые самыми разными агентами, включая государство. Механизм торговли таков: эмитент (от лат. *emissio* – выпуск), нуждающийся в деньгах «здесь и сейчас», предлагает купить у него облигации с обязательством выкупить их обратно в определенный срок по фиксированной более высокой цене (номиналу).

Покупатель сравнивает инвестиции в облигации с тем, что он может получить, если ту же сумму положит в банк под проценты. Если выгоднее купить облигации (при равной надежности сделок), то он, скорее всего, купит облигации. Экономический смысл облигации близок к кредиту, но не сопровождается залогом и оформляется проще, чем кредит.

Самыми надежными на глобальном рынке сейчас считаются долгосрочные (на 30 лет) облигации Казначейства США. Другим, гораздо менее надежным с точки зрения доходности видом ценных бумаг являются *акции*. Их имеют право выпускать только акционерные общества. Эти ценные бумаги часто тоже имеют номинал, но их цена зависит не от него, а от дивиденда, выплачиваемого по каждой простой акции:

чем больше дивиденд, тем выше цена, курс акций. При этом покупатель сравнивает дивиденд с процентом, который он мог бы получить, положив ту же сумму денег на депозит в банк:

$$\text{Курс (цена)} = \frac{\text{Дивиденд}}{\text{Процент}}$$

Как видно из этой простой формулы, общая ценность всех акций, обращающихся на рынке, зависит от процента, который сам представляет собой цену рентного типа, формируемую на рынке хранимых и занимаемых денег. Она имеет условный характер (и в этом смысле фиктивный – отсюда пошло выражение *фиктивный капитал*, вместо которого сейчас говорят о стоимости, или капитализации бизнеса, фирмы) в отличие от ценности облигаций. Кроме того, курс акции часто зависит не только и даже не столько от величины реально выплаченных дивидендов, сколько от дивидендов, ожидаемых в близком или даже не близком будущем.

В значительной мере курс акций конкретной фирмы зависит от репутации ее менеджмента и оценки перспективности его инвестиций в реальный капитал – новые, более эффективные технологии. Если ожидания очень высокие, то акционеры могут даже несколько лет подряд воздерживаться от получения дивидендов, вкладывая всю прибыль в развитие производства. При этом курс акций будет оставаться высоким.

На курс акций, как и на цены ключевых биржевых товаров, могут сильно влиять события любого характера, в том числе далекого от экономики, если они могут повлиять на эффективность применяемых технологий. Например, крупная авария на морской скважине по добыче нефти в Мексиканском заливе в 2010 г. способствовала повышению цены на нефть и снижению акций компании «Бритиш Петролеум», которой она принадлежала.

«Быки» и «медведи». Большинство покупателей и продавцов акций не способно сколько-нибудь внимательно отслеживать обстоятельства реального сектора экономики, от которых зависят курсы акций их многочисленных эмитентов. Многие из них стараются угадать, в каком направлении может двигаться курс акций конкретного эмитента, и на этом основании принимать решение – покупать акции или продавать.

Если ожидается повышение курса акций, стоит их покупать сейчас, чтобы потом продать по более высокой цене, и наоборот. На этом мас-

совом поведении мелких вкладчиков делают свой специфический бизнес крупные игроки. Они периодически играют то на повышение курса акций (в таком случае их называют «быками», которые «на рогах» поднимают курс акций), то на понижение (в таком случае их называют «медведями», которые своими «лапами» стараются опустить курс акций). В обоих вариантах они зарабатывают на ажиотажном спросе, который может наблюдаться и на рынках материальных благ.

Например, когда в послевоенные годы правительство СССР начало периодически снижать цены на товары для населения, само население стало приостанавливать покупки накануне очередного снижения цен. Поэтому довольно быстро от этой практики отказались. Через несколько десятилетий в СССР наблюдалось противоположное явление – массовое повышение цен, о котором население заранее было оповещено, чтобы не вызвать излишнее недовольство. Результатом стал ажиотажный спрос перед самым повышением, оголивший прилавки.

Такой же механизм работает в постоянном режиме на рынке акций: сначала «быки» своими покупками акций, которые они считают недооцененными, вызывают ажиотажный спрос на них, который приводит к повышению курса, а когда курс приближается к максимуму, продают эти акции. «Медведи», наоборот, начинают продавать акции, которые им кажутся переоцененными, провоцируя ажиотажное падение спроса, а когда курс приблизится к минимуму, скупают их.

Производные виды торгуемых ценных бумаг (деривативы). Многие агенты, занимающиеся инвестициями в ценные бумаги, не стремятся получить максимум прибыли от игры на краткосрочной конъюнктуре. Их больше интересуют долгосрочные доходы, желательно превышающие доходы по самым надежным ценным бумагам. Для таких инвесторов специалисты по сделкам на фондовом рынке комплектуют пакеты из первичных ценных бумаг разной доходности и надежности. Эти производные ценные бумаги часто называют деривативами (это калька термина *derivative* – производная).

Реальная степень надежности таких бумаг никому не известна. Поэтому они являются потенциальным источником больших потрясений на фондовом рынке, чреватых неприятными последствиями и для реального сектора. В частности, мировой экономический кризис 2000-х годов во многом был связан с чрезмерным выпуском деривативов.

Основные понятия

Активы оборотные и внеоборотные	Коллективное предпринимательство
Акционерное общество	Контрольный пакет акций
Акция	Кооператив
Асимметрия информации	Курс акций
Аукционы: английский и голландский	Миноритарии
Безвозвратные потери	Облигации
Биржи	Прибыль (балансовая) и чистая прибыль
Бухгалтерский баланс	Прибыль (убыток) в бухгалтерском учете
«Быки» и «медведи»	Себестоимость
Валюта	Стоимость бизнеса
Деривативы	Тендер
Дивиденд	Товарищество и командитное товарищество
Добавленная стоимость (ценность)	Фиктивный капитал
Индивидуальное предпринимательство	
Капитализация	

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного выше, в списке «Основные понятия», запишите его своими словами в двух разных вариантах и сохраните как минимум до конца работы с учебником. Что для вас важного из содержания главы не попало в перечень «Основных понятий»? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.

4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.

6. Почему голландский аукцион считается самым быстрым и дешевым? Как особенности различных благ влияют на выбор наиболее подходящей формы рынка?

7. Сравните содержание табл. 5.2 и рис. 2.2 и определите, что у них общего и чем они различаются?

8. Что вы знаете о корпоративной культуре? О корпоративных религиях?

9. Попробуйте представить себе функциональную структуру фирмы реального сектора экономики и определить, какого типа ментальность – оседлого или кочевнического – может больше соответствовать их локальным организационным культурам. Как они могут или должны сочетаться при целенаправленном формировании корпоративной культуры?

Приложение

Определение внутренней ставки доходности

Показатель *внутренней ставки доходности*, или внутренней нормы отдачи (Internal Rate of Return – IRR), реально применяется на практике. Без него не обходится разработка ни одного бизнес-плана, связанного с приобретением оборудования, которое должно прослужить несколько лет, а алгоритм его расчета имеется в каждом табличном редакторе. Его формула имеет вид:

$$0 = \sum_{i=0}^T a_i^{-(1+x)^i},$$

где T – период действия бизнес-плана; a_i – суммарные (точнее, сальдированные³) величины входящих (доходы) и выходящих (расходы) потоков денег в год i ; x – искомая величина, позволяющая «приводить» (дисконтировать) величины разных лет к начальному периоду.

Чтобы определить искомую величину, надо провести серию пробных расчетов, методом подбора находя значение, с требуемой точностью сводящее к нулю разницу между приведенными к настоящему времени потоками затрат и результатов.

Формальная сторона расчета такова: «на входе» вводится ряд чисел с разными знаками, количество которых равно периоду действия бизнес-плана, а «на выходе» компьютер выдает число в процентном формате. Если это число больше процента по вкладу в банк, то проект считается выгодным, если нет – невыгодным.

В справочной части табличного редактора Microsoft Excel приведен такой числовой пример (табл. П.5.1).

Результат за весь период реализации бизнес-идеи (5 лет) составляет 9%. В этом расчете неявно предполагается, что начальную стоимость бизнеса составляют покупка оборудования, которое прослужит 5 лет, после чего будет списано или продано, и другие расходы, понесенные до получения первых результатов. Амортизация в таком расчете отдельно учитываться не должна.

³Разность между денежными поступлениями и расходами за определенный период времени (от итал. *saldo* – расчет, расплата).

Таблица П.5.1

Пример расчета внутренней ставки доходности

	А	В
1	Данные	Описание
2	- 70000	Начальная стоимость бизнеса
3	12000	Чистый доход за первый год
4	15000	Чистый доход за второй год
5	18000	Чистый доход за третий год
6	21000	Чистый доход за четвертый год
7	26000	Чистый доход за пятый год

Расчет внутренней ставки доходности – дело трудоемкое, если осуществлять его вручную. Однако сейчас он является общепринятым и выполняется на компьютерах. Тем не менее в российской хозяйственной практике все еще широко применяется другой показатель экономической эффективности, унаследованный из СССР 1960–1980 гг., – *срок окупаемости капитальных вложений*: чем раньше окупятся прибылью единовременные вложения в основные средства, тем лучше. Общий подход в расчетах внутренней ставки доходности и срока окупаемости одинаковый: равенство затрат и результатов, но в расчете внутренней ставки доходности точнее учитывается фактор времени и его результат может сравниваться с *альтернативными издержками* – хранением денег на депозите с получением ссудного процента, устанавливаемого в годовом исчислении.

Глава 6. Экономика страны и государство

Слово «страна», используемое в экономической литературе, происходит от «сторона» в значении «территория», часть поверхности суши планеты Земля (ср. акватория – часть водной поверхности), на которой живут и хозяйствуют определенные общности людей. Можно сказать, что под страной в экономике понимаются и субъект – общество, живущее из поколения в поколение на определенной территории, и объект – сама территория.

Термин «государство» происходит от «государь», «господарь» (ср. укр. *господарство* – хозяйство), «господин». Иначе говоря, речь идет о хозяйствующем субъекте как части общества, а не о стране как территории.

В английском языке, если текст имеет экономическое содержание, термину «государство» соответствует не «state», а «government» (правительство)¹, происходящее от лат. *gubernator* – правитель. В русском языке термин «губернатор» (*governor*) используется с тем же смыслом, что и в латыни, но для правителя более низкого уровня, чем государь (губерния – в стране). А гувернер в России (до 1917 г.) – это не правитель, а наемный воспитатель детей и подростков.

В конце разд. I была дана самая общая характеристика государства как экономического агента, принимающего в интересах общества в целом (населения определенной территории) решения о производстве общественных благ и ряда общественно значимых частных благ, о перераспределении частных благ. Производя общественное благо «национальная безопасность», государство втянуто в реализацию целевого бытийного интереса общества в целом. В условиях рыночной

¹ В специальной литературе по управлению часто различаются понятия «government» и «management» как «правление» и «управление» соответственно. В первом случае речь идет об ориентации на конечные цели – интересы и способы их обеспечения, во втором случае способы обеспечения интересов становятся целями следующего уровня. Подробнее об этом шла речь в гл. 3.

экономики государство выполняет и другие функции, о которых также пойдет речь в этой главе.

§ 6.1. Государство глазами экономистов

Происхождение государства

Такое явление, как «жизненное пространство», свойственно всему живому на уровне индивидов и их общностей. В общностях охотников и собирателей для защиты этого пространства использовались те же орудия, что и в обычном хозяйствовании: копья, луки, ножи, топоры. Переход от присваивающей экономики к производящей на основе регулярной обработки земли превратил часть территории в результат своего же труда, породив принципиально новое правовое основание для ее присвоения: «землю тем, кто ее обрабатывает».

Орудия труда, применяемые для обработки земли (лопата, плуг, борона), практически не пригодны для охраны территории. Поэтому переход к технологиям возделывания части территории сопровождается появлением специализированных технологий охраны своей территории в целом² и соответствующим разделением труда: одни производят средства существования для всех, другие охраняют – тоже всех, т.е. производят безопасность как общественное благо³ и концентрируют в своих руках средства охраны, в том числе орудия насилия.

Такое разделение труда ведет к асимметрии информации, чреватой паразитизмом со стороны тех, кто занят охраной. В соответствии с обычной логикой хозяйствования рента за пользование безопасностью, выплачиваемая в виде налога всеми, кто не занят охраной, должна быть соразмерна уровню безопасности. Но кто может точнее оценить этот уровень, чем те, кто получает этот налог? Этот агент не только заинтересован в повышении налога, но и имеет орудия насилия, способствующие его изъятию.

Такова общая экономическая логика происхождения государства. Но в разных регионах мира к ней добавлялись особенности, сохраняющие свое значение и сейчас.

² «Возделывать и хранить» – такова была миссия Адама в саду Эдемском (Быт., 2:15).

³ См. определение общественного блага в табл. 2.2.

Восток. По школьному курсу истории студентам знакомы речные цивилизации древности, особенно характерные для восточной части континента Евразии. Резко выраженный сезонный характер поступления воды (в сезон муссонных дождей) на многие возделываемые территории способствовал крупному ирригационному строительству для накопления и последующего распределения этого жизненно важного ресурса. Попутно вода рек, текущих с гор, на которых выпадало особенно много осадков, несла на поля естественные удобрения.

Эту хозяйственную функцию могло взять на себя только государство, которое в таком случае брало налог не столько за производство не вполне определяемого общественного блага – защиты от внешних врагов, сколько за производство гораздо более понятного и повседневно получаемого блага – воды. Поэтому чиновник здесь воспринимается крестьянами не как паразит, а как полезный член большой общности, имеющей примерно такую же структуру, как и большая многопоколенная семья (см. гл. 5). В ней есть братство, но не может быть равенства: кто-то старше, кто-то моложе, у каждого свои обязанности и свои права в рамках целого.

Запад. В западной части континента Евразии атмосферные осадки в течение года выпадают гораздо более равномерно, потребность в централизованном управлении потоками и запасами воды для нужд растениеводства практически отсутствовала. Источниками удобрения для этих же нужд были зола при подсечно-огневом хозяйствовании и отходы стойлового животноводства. Ни то ни другое также не требовали централизации хозяйственных функций, хозяйство велось в рамках минимальных общностей – семей, которым особенно трудно заниматься обеспечением своей безопасности. Каналы если и прокладывались, то не для управления водными ресурсами, а для улучшения рек как путей сообщения.

Поэтому государства здесь, во-первых, появились позже, чем в речных цивилизациях и, во-вторых, ограничивались преимущественно выполнением основной функции – защитной. Причем чем дальше от крестьян были защитники, тем большими паразитами они выглядели. Тем не менее армии были в основном профессиональные и воевали они между собой, не слишком затрагивая интересы обывателей.

Современная экономическая теория проводит прямые параллели между тем, кто в ней именуется «стационарным бандитом» и государством. Сначала Г. Беккер показал, что преступления против собственности

можно рассматривать как специфический вид бизнеса. Затем также американский экономист Мансур Олсон (1932–1998) в изданной в 2000 г. работе «Власть и процветание»⁴ ввел понятия «бандита-гастролера» и «стационарного бандита» и показал, при каких экономических условиях паразит предпочитает кочевой образ жизни сменить на оседлый. При этом у него появляется интерес перейти от видимого выполнения функции защитника (от других преступников) к действительному ее выполнению.

История многих веков Европы, начиная с античности (греки тоже начинали как пираты), – это история периодической смены государственной власти с приходом очередных кочевых племен и последующим их смешением с местным оседлым населением.

Повышенная доля людей с доминирующей кочевой ментальностью в этой части мира привела к смещению внимания интеллектуалов (это относится и к ученым-экономистам) к выбору и анализу. Кочевнику приходится в основном *выбирать*: куда двигаться дальше («Направо пойдешь – коня потеряешь...»), причем он должен выбирать что-то одно, отказываясь от всего остального. Применяемые им орудия, начиная с ножа, – это средства разделения присвоенного целого на части, т.е. анализа (от др. греч. *ανάλωσις* – разложение, расчленение).

Оседлый житель вынужден не столько выбирать из имеющихся в наличии вариантов, сколько возделывать, творить, создавать новое. Одним словом – производить. При этом он вынужден заниматься синтезом (др. греч. *σύνθεσις* – совмещение, помещение вместе: *σύν* – с, вместе и *θεσις* – положение, место) того, что есть, чтобы в результате применения определенных технологий получить то, чего раньше не было.

Россия. В нашей стране государственность начиналась с транспортной ренты, которую во времена Киевской Руси тогдашние «верхи» брали с купцов, использовавших Днепр как средство коммуникации «из варяг в греки», более безопасное, чем Средиземное море периода экспансии арабской торговой элиты. Можно сказать, что у «верхов» изначально была своя экономика, у «низов» – своя.

Эта «двухэтажность» хозяйствования сохранялась в стране и в последующие века. Особенно наглядно это проявлялось в ситуациях, когда «верхи» мобилизовывали ресурсы для крупных преобразований в масштабах страны, например в период петровских реформ, в десятилетия советской власти.

⁴ *Olson M. Power and prosperity. Outgrowing Communism and Capitalist Dictatorships. Basic Books. NY. 2000.*

Сейчас ситуация во многом вернулась к исходной, изменился только источник ренты: им стали доходы от эксплуатации месторождений природных ресурсов, особенно нефти и газа, точнее, от их экспорта. Причем конфликт интересов вокруг размера транспортной ренты в пользу Киева привел к строительству обходных газопроводов, один из которых – «Северный поток» – вступил в действие в 2011 г.

Функции современного государства в экономике

Производство благ. Современное государство, как и раньше, специализируется на производстве безопасности. Но теперь это подразумевает не только защиту территории страны от неблагоприятных воздействий «чужих» извне, но и защиту легальных отношений «свой – чужой» внутри страны. Речь идет об обеспечении выполнения договорных отношений агентов рыночной экономики, защите прав на собственность, приобретаемую легальным путем, охране установленного порядка.

Кроме того, современное государство в большей или меньшей степени занято производством частных благ, имеющих большое общественное значение. К ним относятся прежде всего услуги в сферах образования⁵ и здравоохранения.

Нередко современное государство, как и в прошлом, берет на себя выполнение хозяйственных функций в тех случаях, когда другие хозяйствующие агенты не могут или не хотят ими заниматься. В первую очередь это относится к созданию и эксплуатации капиталоемких и длительных по срокам сооружения объектов инфраструктуры, особенно в сфере коммуникаций (транспорта, связи).

Таким образом, современное государство во многом начинает заниматься тем, чем традиционно были заняты государства речных цивилизаций древности – выполнением функций *производителя благ* наряду с частными производителями.

Перераспределение благ. Важной экономической функцией современного государства является перераспределение благ в натуральной или денежной форме от богатых к бедным. Основная цель этого – обеспечение бытийного интереса всех проживающих на территории страны.

⁵ Особенности образования и услуг в этой сфере рассматривались в приложении к гл. 1.

Отчасти эта функция имеет гуманитарный характер, когда речь идет о нетрудоспособных, и отчасти социальный, когда пособия выплачиваются незанятым по тем или иным причинам трудоспособным. В любом случае государству приходится распределять ответственность за обеспечение бытийных интересов всех между собой и теми, кто работает и платит налоги.

Чем большую ответственность будет брать на себя государство, тем больше должны быть налоги на работающих, что сокращает их активность, а вместе с тем и *налоговую базу* – запасы и потоки благ, облагаемых налогами. Одновременно тем больше должны быть расходы самого государства на доведение выплат до нуждающихся в них, больше ошибок в принятии решений (помогать тем, кто в этом на самом деле не нуждается, и, наоборот, отказывать в помощи тем, кому она нужна), меньше стимулов у работающих самим («по горизонтали») оказывать помощь нуждающимся в ней.

Чем меньшую ответственность будет брать на себя государство, тем больше риски, что многим нуждающимся поддержка не будет оказана, а это чревато ростом социальной напряженности, волнениями, беспорядками и более крупными потрясениями.

Выпуск денег. Хотя развитие отношений обмена само по себе приводит к появлению денег как посредников в этих отношениях, в экономически развитых странах существует монополия государства на выпуск денег. Обычно этим занимается специализированный орган – Центральный банк, который действует автономно от других государственных учреждений. В США выпуском денег занимается негосударственная Федеральная резервная система (ФРС).

Подробное «механизм» производства – эмиссии современных денег рассматривается в § 6.4.

Регулирование экономической активности в стране. Обязательной функцией государства в условиях рыночной экономики является регулирование экономической активности. Как показала практика, начиная с середины XIX в. рыночная экономика подвержена циклическим колебаниям. Об особенностях деловых циклов в индустриальном обществе говорилось в § 1.5. Главная его причина – высокая степень синхронности обновления оборудования под воздействием рыночной информации об относительных ценах на факторы «труд» и «капитал»: в тех фазах делового цикла, когда труд относительно дешев и доступен из-за повышенной безработицы (кризис, депрессия), капиталоем-

кие технологии оказываются менее конкурентоспособными, спрос на оборудование понижается, и, как следствие, понижаются цены на него. Поскольку это приводит к повышению относительной цены труда в масштабах общества в целом, появляется массовый спрос на капиталоемкие технологии, способствующий оживлению и затем подъему экономики. Спрос этот во многом ограничен накопленными ранее на фирмах амортизационными отчислениями. По мере их исчерпания растет потребность в кредитах, которая ведет к росту процента за пользование заемными средствами. Это, в свою очередь, способствует повышению уровня цен и формирует условия для очередного кризиса: совокупное предложение товаров оказывается выше, чем совокупный спрос.

Полностью подавить эту цикличность государство не может, но предпринимать успешные попытки сократить диапазон колебаний ему часто удается за счет проведения мер антициклической политики, которые далее будут коротко рассмотрены.

Для осуществления этой регулирующей функции государство занимается постоянным мониторингом разных сторон проявления экономической активности в стране и за рубежом. Подробнее об этом пойдет речь в § 6.2.

«Провалы» рынка и «провалы» государства. Помимо этой основной функции регулирования рыночной экономики государство призвано компенсировать то, что в экономической теории называется *провалами рынка* (marked failures). В нашей стране в период начала перехода от планового хозяйства к рыночной экономике существовало преувеличенное представление об эффективности рыночного способа координации хозяйственных решений. На самом деле любой инструмент имеет свои достоинства и недостатки.

«Провалы» рынка – это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование благ, искажает информацию о ценности тех или иных благ для общества. Неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «провалах» рынка, довольно много. Здесь будут коротко отражены монополия, несовершенная (асимметричная) информация, внешние эффекты (экстерналии – externality) и общественные блага.

Недостатки монополии рассматривались в самом общем виде в гл. 5. Государство обычно старается препятствовать образованию монополий. Например, в России существует Федеральная антимонопольная служба (ФАС), которая осуществляет контроль и надзор за соблю-

дением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий и рекламы.

Один из видов асимметрии информации также рассматривался в гл. 5. В общем случае речь идет о том, что часто в отношениях обмена одна сторона располагает большей информацией об объекте, по поводу которого эти отношения возникают. В результате незнающий платит больше или вообще отказывается от совершения сделки. Далеко не всегда государство может помочь в таких ситуациях. Но нередко оно берет на себя функцию лицензирования определенных видов хозяйственной деятельности, контроля поддержания качества продукции, особенно пищевой.

Внешние эффекты представляют собой побочные блага или, наоборот, антиблага – вредные отходы либо иные эффекты (шум, вибрация, электромагнитные колебания), производимые попутно с тем благом, которое поступает на рынок. Для сокращения негативных побочных эффектов государство часто вводит специальные налоги или применяет административные меры воздействия.

Общественные блага, главное из которых – безопасность, на рыночной основе вообще производиться не могут. Если кто-то такое благо создал за свой счет, то все остальные пользуются им, ничего никому не платя. Обеспечением общества такими благами вынуждено заниматься государство – либо само, либо нанимая частные организации с оплатой их работы из собираемых налогов.

Наряду с «провалами» рынка экономическая теория изучает «провалы» государства. Среди них можно упомянуть короткий временной горизонт: от выборов до выборов. Политики часто вынуждены ради повышения шансов переизбрания ограничиваться принятием решений, выполнение которых вписывается в выборный цикл. Кроме того, периодичность выборов порождает специфический *политический деловой цикл*: накануне выборов правящая партия старается принять и провести в жизнь решения популистского типа, т.е. способствующие повышению доли голосующих за нее избирателей, хотя это в дальнейшем оборачивается накоплением проблем, например рост государственного долга, чреватый *дефолтом* государства (default – невыполнение обязательств). В России эта ситуация возникла в 1998 г.

Другая проблема – *поиск ренты* (rent seeking). Она проявляется в том, что чиновники могут воздействовать на потоки бюджетных

средств не столько для того, чтобы приносить пользу обществу, сколько для улучшения собственного существования, иначе говоря, злоупотребляют служебным положением, занимаются *коррупцией* (от лат. *corrumpere* – растлевать).

§ 6.2. Мониторинг экономической активности в стране

Мониторинг экономической активности в стране осуществляется государством в лице разнообразных организаций. Главными из них в выполнении этой функции являются органы статистики. В России сейчас это Российское агентство статистики (Росстат). Наряду с отслеживанием и публикацией разнообразных натуральных показателей, начиная с демографических, Росстат ведет наблюдение за показателями, имеющими денежную (стоимостную) форму. До 1991 г. такие наблюдения велись на основе баланса народного хозяйства, в основе которого лежали схемы воспроизводства К. Марса. Сейчас у нас, как и в других странах – членах ООН, наблюдение стоимостных показателей ведется в рамках Системы национальных счетов.

Система национальных счетов (СНС)

Система национальных счетов первоначально возникла в наиболее развитых странах в связи с потребностью в информации, необходимой для эффективной выработки и реализации конкретных мер экономической политики государств. Создание СНС – это коллективное творчество ученых многих стран. В 2008 г. была принята очередная версия СНС ООН.

Полноправные в хозяйственном отношении субъекты, экономическая активность которых отражается в СНС, называются *институциональными единицами*. Они должны быть резидентными, т.е. действующими в России на постоянной основе. Резидентами России являются органы ее государственного управления, а также юридические и физические лица, осуществляющие на ее территории деятельность в течение не менее года, независимо от гражданства. Определяющим критерием при определении резидентства хозяйственного субъекта является местонахождение центра его интереса на экономической территории определенной страны.

Все институциональные единицы группируются в *пять секторов*, различающихся по целям функционирования и источникам финансирования:

- 1) нефинансовые коммерческие организации;
- 2) финансовые организации;
- 3) государственные учреждения;
- 4) негосударственные некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства;
- 5) домашние хозяйства.

Кроме того, существует собирательный сектор «Остальной мир».

Для каждого сектора, как и для экономики страны в целом, должен разрабатываться полный набор счетов потоков: товаров и услуг; *производства* (валового продукта); образования и *распределения* первичных доходов; вторичного распределения доходов; *использования* доходов; операций с капиталом (курсивом выделены счета, на основе которых рассчитывается показатель валового внутреннего продукта).

Важное новшество современной версии СНС, в том числе в России, – попытка максимально полно учесть экономическую активность в *теневой экономике*, т.е. тех видов хозяйственной активности, которые не попадает в поле зрения налоговых и статистических органов.

По степени «затененности» различаются операции, агенты и виды деятельности.

Неучитываемые операции могут совершать и легальные агенты. Сюда, в частности, относятся производственная активность населения на приусадебных участках, косвенные данные о которой дает потребление энергии домашними хозяйствами, фиксируемое службами электроснабжения, частный извоз, чаевые. Теневые операции совершают и другие экономические агенты. Экспертные данные разных стран свидетельствуют о том, что именно на долю легальных агентов приходится основная часть «теневых потоков».

Неучитываемые агенты – это агенты, существующие без регистрации в органах власти и занимающиеся экономической деятельностью. Сейчас неучитываемые агенты в нашей стране – это прежде всего разнообразные «крыши», производящие реальные или мнимые общественные блага – защиту (или видимость таковой) собственности и/или жизни отдельных легальных агентов, а также лица (группы), существующие за счет преступных способов получения доходов.

Нелегальные виды деятельности – это виды деятельности, запрещенные законом. Помимо преступлений против собственности других лиц

(воровство, грабеж, рэкет, мошенничество и т.д.), к ним относятся производство и продажа оружия, наркотиков и других благ, которые государство объявило своей монополией.

Для оценки теневой экономики приходится использовать разнообразные косвенные методы, позволяющие по динамике одних наблюдаемых величин (например, потреблению энергии) судить о возможных значениях связанных с ними ненаблюдаемых.

Валовой внутренний продукт

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это обобщающий показатель экономической деятельности страны за определенный период времени – год, рассчитываемый в рамках СНС. Он представляет собой:

- *на стадии производства* (производственный метод) – сумму *добавленной стоимости* по видам экономической деятельности и чистых налогов на продукты. При этом нерыночные виды деятельности (например, деятельность органов государственной власти, организаций, финансируемых из бюджетов разных уровней, – образовательных, медицинских и др.) за отсутствием *результатов* в денежной форме учитываются по текущим *затратам* (в балансе народного хозяйства на этой стадии они вообще не учитывались);

- *на стадии использования* (метод конечных расходов) – стоимость товаров и услуг, предназначенных для конечного потребления домохозяйств (*C* – Consumption) и государства (*G* – Government), накопления, в том числе валовое накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств (*I* – Investment) и чистого (за вычетом импорта) экспорта (*NE* – Net Export);

- *по источникам доходов* (метод факторных доходов) – заработная плата + арендная плата + процентные платежи + прибыль корпораций + амортизация + косвенные налоги – субсидии – чистый факторный доход из-за границы.

Если попробовать соотнести представленные методы расчета ВВП с простейшей графической моделью циркулярных потоков (см. рис. 2.19), то можно заметить, что каждому из методов соответствует одна определенная линия: производственному методу – верхняя черная стрелка от сектора «Фирмы» к сектору «Домохозяйства»; методу конечного использования – серая стрелка в обратном направлении; методу факторных до-

ходов – нижняя серая стрелка от сектора «Фирмы» к сектору «Домохозяйства». Одна стрелка осталась «без нагрузки», поскольку в отличие от остальных она обозначает движение не материальных или финансовых благ, а прав пользования ими, *институциональных благ*.

На рис. 6.1–6.3 в графической форме представлены составные части ВВП в России в 2011 г. (62,4 трлн рублей в текущих ценах), рассчитанные Росстатом описанными выше методами⁶.



Рис. 6.1. Производство ВВП в России в 2012 г., трлн рублей

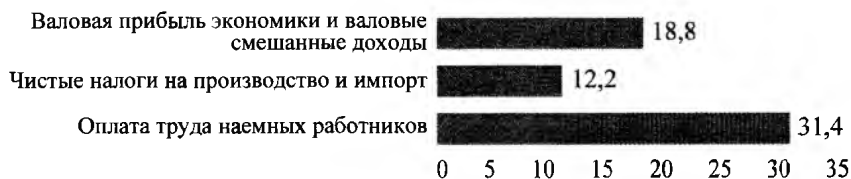


Рис. 6.2. ВВП по источникам доходов в России в 2012 г., трлн рублей

⁶ <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#>

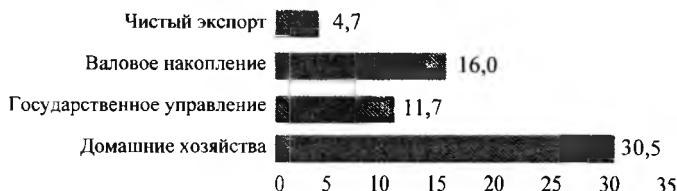


Рис. 6.3. ВВП по элементам использования в 2012 г., трлн рублей

Основные макроэкономические тождества

В экономической теории равенство ВВП, рассчитанного производственным методом и методом конечных расходов, называется базовым макроэкономическим тождеством. Оно имеет вид:

$$Y \equiv C + G + I + NE,$$

где Y – ВВП; C – расходы домохозяйств; G – расходы государства; I – инвестиции; NX – чистый экспорт.

Обозначения C , G и I являются общепринятыми. Чистый экспорт в разных учебниках обозначается по-разному и в отличие от других элементов может иметь любой знак. Другое его название – сальдо внешнеторгового баланса.

На основе базового тождества рассчитываются несколько производных. Если не проводить различие между частным и государственным потреблением и символом S обозначить сбережение, то получаем следующие тождества:

$$Y \equiv C + S \text{ и } S \equiv I + NE.$$

К этим тождествам обычно добавляется равенство $G = T$ (T – налоги).

Для глобальной экономики последнее тождество имеет более короткий вид: $S \equiv I$ (сбережения равны инвестициям). На языке экономической теории это значит, что глобальная экономика является *закрытой*. В теоретических моделях экономика страны тоже может рассматриваться как закрытая, хотя на практике экономика любой страны является *открытой*, т.е. имеется обмен благами с другими странами. Большая часть этого обмена осуществляется легально, но есть и нелегальный обмен, контрабанда. Подробнее обмен между странами будет рассмотрен в гл. 7.

Инвестиции могут иметь разные формы и разные цели. Чем выше неопределенность ожидаемого будущего, тем больше инвестируют в запас, повышающий обеспеченность бытийного интереса. Интерес развития при этом ущемляется.

Номинальные и реальные величины в экономике

Приведенные выше данные о ВВП в России (54,4 трлн рублей) даны в текущих ценах 2011 г. Такой показатель называется *номинальным ВВП* (от лат. *nominalis* – именной, ср. англ. *name* – имя), поскольку он связан с движением денег по их номинальной ценности, указанной на каждом носителе (билете, монете). Но эта номинальная ценность денег ничего не говорит о реальной ценности материальных благ, чье движение они обслуживают.

Для того чтобы немного ориентироваться хотя бы в динамике (изменениях) обеспеченности людей средствами существования, показатели производства и применения ВВП рассчитываются также в реальном выражении – *ВВП реальный*. Для этого берутся цены какого-либо одного года, и все натуральные показатели разных лет рассчитываются в них. На рис. 6.4 приведены результаты такого пересчета Росстатом в ценах 2008 г.

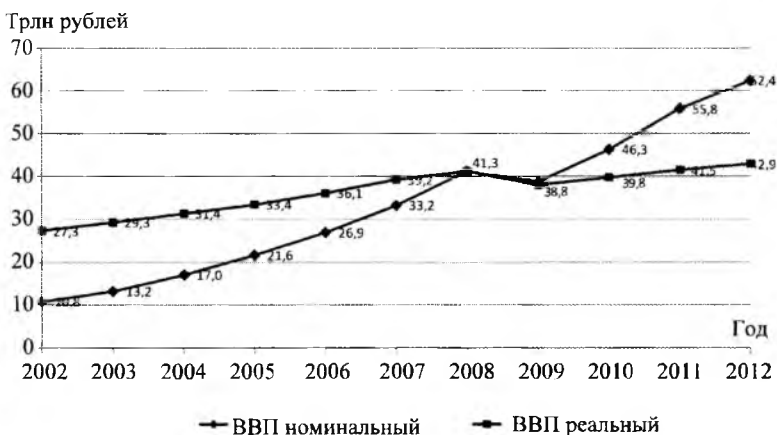


Рис. 6.4. Номинальный и реальный ВВП в России, в ценах 2008 г.

Источник: <http://www.gsk.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/>

Эти данные показывают, что реальный ВВП растет намного медленнее, чем номинальный, что объясняется ростом цен. В 2009 г. оба показателя снизились вследствие мирового кризиса, который затронул и Россию, в 2010 г. реальный ВВП еще не достиг докризисного уровня. Частное от деления номинального ВВП на реальный называется *дефлятором*. На рис. 6.5 показана динамика дефлятора в 2000-е годы, рассчитанная Росстатом «цепным методом»: знаменатель (реальный ВВП) рассчитывается в ценах предыдущего года.

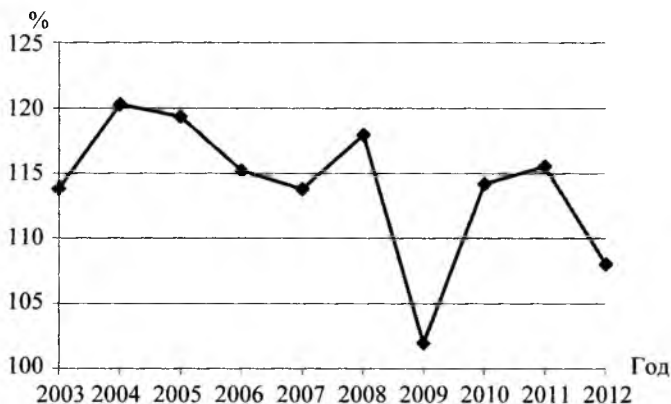


Рис. 6.5. Дефлятор ВВП в России

Источник: Там же.

По аналогии с ВВП для тех же целей – приближения «жизни вещей» к жизни людей, их интересам – на основе номинальных рассчитываются еще три реальных важных экономических показателя: заработная плата, ссудный процент и валютный курс.

Во всех четырех случаях номинальные и реальные величины связаны тем или иным показателем, отражающим изменение уровня цен (табл. 6.1).

Индекс цен Ласпейреса⁷ учитывает (числитель), сколько денег надо для того, чтобы купить прежний набор благ по новым ценам:

$$P_L = \frac{P_1^1 q_1^0 + P_2^1 q_2^0 + \dots}{P_1^0 q_1^0 + P_2^0 q_2^0 + \dots}$$

⁷Этьенн Ласпейрес (1834–1913) – немецкий экономист и статистик.

а индекс цен Пааше⁸ учитывает (знаменатель), сколько денег надо для того, чтобы новый набор благ купить при прежних ценах:

$$P_p = \frac{p_1^1 q_1^1 + p_2^1 q_2^1 + \dots}{p_1^0 q_1^1 + p_2^0 q_2^1 + \dots}$$

Таблица 6.1

Связи номинальных и реальных величин в экономике

	Показатель	Номинальная величина	=	Инструментальный ценовой показатель	×	Реальная величина
1	Валовой внутренний продукт	\bar{Y}	=	P_p^*	×	Y
2	Зарплатная плата	\bar{w}	=	P_L^{**}	×	w
3	Ссудный процент	$1 + R$	=	$1 + \pi^{***}$	×	$1 + r$
4	Валютный курс	e	=	$\frac{1 + \pi^{\$}}{1 + \pi^{\text{руб.}}}$	×	ϵ

* Дефлятор (индекс цен переменного состава, индекс цен Пааше).

** Индекс цен потребителей (индекс цен постоянного состава, индекс цен Ласпейреса).

*** Показатель инфляции (динамика индексов цен).

Оба индекса рассчитываются, чтобы оценить изменение покупательной способности денег.

Технику расчета производных экономических показателей – реальных величин и инструментальных ценовых показателей – проще всего показать на условном числовом примере экономики, где производятся только два блага. Исходные данные приведены в табл. 6.2.

Валовой внутренний продукт:

- для базового года: $\bar{Y} = Y = 5 \times 4 + 2 \times 7 = 34$;
- для текущего года: $\bar{Y} = 1 \times 9 + 8 \times 3 = 33$, $Y = 1 \times 4 + 8 \times 7 = 60$.

Индекс цен переменного состава:

$$P_p = \frac{1 \times 9 + 8 \times 3}{1 \times 4 + 8 \times 7} = \frac{33}{60} = 0,55 = 1 + \pi = -45\% \text{ прироста } (\pi).$$

⁸Герман Пааше (1851–1925) – немецкий экономист.

Индекс цен постоянного состава:

$$P_L = \frac{5 \times 9 + 2 \times 3}{5 \times 4 + 2 \times 7} = \frac{51}{34} = 1,5 = 1 + \pi = 50\% \text{ прироста } (\pi).$$

Таблица 6.2

Исходные условные данные для расчета производных экономических показателей

Благо	Базовый год		Текущий год	
	количество	цена	количество	цена
1. Хлеб	5	4	1	9
2. Масло	2	7	8	3

Как видно из условного примера, индексы цен, рассчитанные по похожим, но разным формулам, оказываются различными по величине и могут даже иметь разный знак в приростном выражении. Иначе говоря, они искажают информацию о том, что хотелось бы узнать при их расчете, а именно: как изменяется покупательная способность денег. Ученым известно, что индекс Ласпейреса завышает эффект дохода при изменении цен, а индекс Пааше, наоборот, занижает. Поэтому на практике применяется также индекс Фишера⁹ – интегральный индекс цен, представляющий собой среднее геометрическое этих двух индексов.

При расчете реальной заработной платы для «взвешивания» цен применяется постоянный набор благ – «потребительская корзина». Время от времени она меняется вслед за изменениями уровня и образа жизни. Аналогичные корзины применяются при индексировании прожиточных минимумов, которые рассматривались в гл. 4 «Экономика семьи».

Таким образом, для первых двух показателей в табл. 6.1 – ВВП и заработной платы – сначала рассчитываются реальные величины на основе номинальных и из их комбинации получаются инструментальные ценовые показатели – индексы цен. Для двух других показателей, ценовых, наоборот: реальные величины рассчитываются на основе применения к наблюдаемым номинальным значениям инструментов, которые показывают изменение покупательной способности денег.

⁹ Ирвинг Фишер (1867–1947) – американский экономист.

Инфляция: формы, «показатели», уровни, функции, виды

Инфляция – это обесценение денег: блага становятся все дороже или найти в продаже их все труднее. Соответственно различаются две *формы инфляции* – явная и скрытая (ее еще называют «подавленная форма инфляции»). При явной инфляции повышаются цены, при *скрытой* – уменьшается количество предлагаемых благ. В развитой рыночной экономике преобладает явная форма инфляции, а в плановом хозяйстве СССР и других стран мировой системы социализма преобладала скрытая.

Инфляция представляет собой не однократное событие, а процесс, поэтому индексы цен, взятые каждый в отдельности, – это еще не «показатели инфляции», хотя бы и явной. О наличии или отсутствии инфляции, а также о ее типах, можно судить только по динамическим рядам индексов цен. К тому же индексы цен сами по себе несут искажение представляемых величин. Это чуть выше уже отмечалось. Наконец, у разных экономических агентов разные наборы благ, цены на которые двигаются с разной скоростью и иногда в разных направлениях. Поэтому, строго говоря, у каждого своя инфляция. На сайте Росстата (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/>) есть услуга – «калькулятор персональной инфляции».

На рис. 6.6, *а* показаны ряды динамики индексов цен потребителей и индексов цен производителей в России (к предыдущему месяцу).

Приведенные на рисунке данные показывают, что индексы разных цен не совпадают между собою. Особенно хорошо это видно в сложных ситуациях. Например, во время дефолта в 1998 г. значительный всплеск был у цен потребителей, а в период кризиса конца 2000-х годов – значительное падение наблюдалось у цен производителей.

На рис. 6.6, *б* приведены такие же индексы, но уже в расчете декабрь к декабрю предыдущего года. Именно годовой интервал необходим для перехода от номинального ссудного процента к реальному. Как видно из приведенных данных, здесь между разными индексами есть большой разброс значений. Поэтому при одной величине номинального процента для всех реальный процент у каждого агента будет свой.

Хотя нет универсальных «показателей» инфляции, совокупность рядов динамики индексов цен дает довольно полное представление о скорости обесценения денег и особенностях ее изменения при явной инфляции.



а)



б)

Рис. 6.6. Индексы цен производителей и потребителей в 1998 – 2010 гг.:
а – к предыдущему месяцу; б – декабрь к декабрю предыдущего года

Источник: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/price>

Уровни инфляции различаются как раз по качественным характеристикам явной инфляции. Обычно различают четыре уровня инфляции: умеренную (нормальную), высокую, галопирующую и гиперинфляцию. Нормальная инфляция в разных странах имеет различные верхние значения. Обычно чем страна больше и сложнее по хозяйственным связям, тем инфляция больше. В целом считается, что нормальная

инфляция должна быть несколько меньше 10% в годовом исчислении. Превышение порога 10% означает, что в стране высокая инфляция. Если при этом она еще и подвержена резким неожиданным колебаниям, скачкам, то такую инфляцию называют галопирующей. Наконец, если в расчете на месяц инфляция превышает 50%, то ее называют гиперинфляцией. Разумеется, числовые пороги – вещь не строгая.

Разные уровни инфляции по-разному затрагивают интересы основных экономических агентов. Высокая инфляция в наибольшей степени затрагивает интересы домохозяйств, особенно среднего достатка. Они редко имеют долгосрочные сбережения на депозитных вкладах под процент, учитывающий инфляцию. Поэтому такая инфляция существенно сказывается на покупательной способности их текущих доходов и денежных сбережений.

Фирмы, в отличие от домохозяйств, могут заложить ожидаемую инфляцию в расчет текущих издержек и тем самым в значительной степени застраховать себя от ее последствий. На них гораздо большее негативное воздействие оказывает галопирующая инфляция. В приложении 2 гл. 5 приводилась формула расчета внутренней доходности бизнеса. Этот показатель должен сравниваться с номинальным процентом по вкладам в банк, для того чтобы не ошибиться при принятии среднесрочного и тем более долгосрочного решения. Галопирующая инфляция сбивает ориентиры в принятии инвестиционных решений.

Наконец, гиперинфляция невыгодна государству, поскольку она разрушает систему сбора и использования налогов: номинальные налоги обесцениваются гораздо быстрее, чем обязательства государства перед гражданами по производству разнообразных услуг. В мировой истории такое явление встречалось только несколько раз (особенно хорошо изучена гиперинфляция в Германии после Первой мировой войны). Особенность ее в том, что она не может продолжаться долго.

Хотя бытует мнение, что инфляция – это зло, на практике в рыночной экономике нормальная инфляция имеет как минимум одну позитивную функцию, связанную с «эффектом храповика (домкрата)». Так в экономической теории принято называть особенность динамики цен на рынках конкретных благ: они легче растут, чем снижаются. Фирмы зачастую неохотно идут на то, чтобы снизить цену на продукцию ниже уровня издержек под давлением снижения спроса, предпочитая увеличить запас готовой продукции в расчете на благоприятное изменение рыночной конъюнктуры. Поэтому небольшое обесценение денег

на макроуровне помогает менять относительные цены на микроуровне, выполняет функцию «смазки» рыночного механизма согласования спроса и предложения.

Кроме того, инфляция уменьшает воздействие номинального прошлого на реальное будущее. Этот фактор имеет определенное значение в условиях значительного развития теневой экономики. В 1991 г. в России наряду со сбережениями населения в безналичной форме в государственном Сбербанке, которые были фактически изъяты государством для покрытия своих нужд, существовал довольно большой объем рублевой наличности, которая обслуживала потоки и запасы ценностей в теневой экономике («цеховики», «спекулянты»). Крайне высокая инфляция на грани гиперинфляции начала 1990-х годов обесценила и эту незаконную наличность. Это привело к изменению соотношения сил в пользу тех агентов, которые не доверяли государственным денежным средствам сбережения и предпочитали вкладывать деньги в материальные ценности.

В экономической теории различают два вида инфляции: инфляция спроса и инфляция предложения. При *инфляции спроса* действует следующая причинно-следственная цепочка связей: больше денег → больше спрос → выше цены. Поэтому повышение зарплаты работникам бюджетных организаций, а также пенсий перед выборами, часто практикуемое правящими партиями в разных странах в рамках политического делового цикла, – это прямой путь к обесценению денег из-за отсутствия адекватного роста предложения. При *инфляции предложения* (издержек) действует другая, более короткая причинно-следственная цепочка связей: выше издержки → выше цены.

Оба вида инфляции поддерживают друг друга: повышение заработной платы работникам государственного сектора через конкуренцию на рынке труда способствует ее росту в негосударственном секторе. Это ведет к росту издержек и повышению цен, в том числе и на потребительскую корзину, по которой индексируются заработные платы и пенсии. В целом нередко получается «инфляционная спираль: цены – заработная плата».

В 1990-х годах правительство России старалось победить инфляцию путем всемерного сокращения выпуска, как ему казалось, излишних денег. Но успехи в борьбе с инфляцией в явной форме часто оборачивались ростом инфляции в скрытом, подавленном виде – в увеличении неплатежей. В то время появились даже внутрисекторские рынки неплатежей. На

рис. 6.7 приведен график, показывающий корреляцию сокращения темпов инфляции (тонкая линия) и увеличения неплатежей в промышленности в % к ВВП (толстая линия)¹⁰.

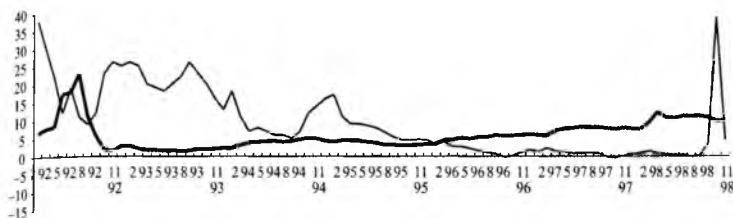


Рис. 6.7. Связь между сокращением инфляции и увеличением неплатежей в России в 1990-х годах

§ 6.3. Налоги и государственный бюджет

Налоги в реальной жизни

Экономический смысл налогов. В 2010 г. в России общая величина налогов составила 11,3 трлн рублей, т.е. четвертую часть всего ВВП. Эта доля меньше, чем во многих других странах Европы, но намного больше, чем традиционно собиралось в государствах в прошлые века, когда производительность труда была намного ниже. Через налоги государство изымает часть доходов у одних экономических агентов (рис. 6.8) и передает их другим. Иначе говоря, государство *перераспределяет* доходы в обществе.

Собранные налоги, передаваемые для использования частным лицам (трансферты), представляют собой действительно перераспределительные потоки, связанные в первую очередь с затратами на подрастающее поколение («инвестиции в человека»), и обеспечение жизни нетрудоспособных членов общества.

Частично трансферты предназначены для компенсации неполного выполнения государством функций по производству общественных благ

¹⁰ Kuboniva M. Gavrilencov E. Development of Capitalism in Russia. the Second Challenge. Maruzen Co. Japan, 1997. P. 229.

и «провалов» рынка. К ним относятся, например, пособия по вынужденной безработице, пособия беженцам, вынужденным переселенцам.



Рис. 6.8. Налоги в России в 2010 г., трлн рублей

Источник: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/finance>

Строго говоря, трансферты не всегда выдаются в обычной денежной форме. Иногда они имеют вид целевых средств платежа или натуральную форму (например, детское питание).

Однако налоги не являются только перераспределительными потоками. Расходы на производство общественных благ и общественно значимых частных благ государство может покрывать лишь за счет налогообложения хозяйствующих агентов. Налоги, собираемые на эти цели, являются, по сути дела, рентой, рентой-налогом за пользование специфическими благами, производимыми государством. Они расходуются государством на оплату труда занятых в его сфере и на закупки материалов, необходимых для выполнения ими своих функций. В уже приводившемся ранее выражении $G = T$ в экономической теории подразумеваются чистые налоги, очищенные от перераспределительной функции. Органы статистики не фиксируют «рентную компоненту» налогов, а потому на практике они целиком относятся к перераспределительным потокам.

Виды налогов. Любое государство свободно выбирает, кто и за что конкретно должен ему платить. При этом руководствуется оно прежде всего характером текущих государственных целей и задач регулирования

ния, а в техническом отношении – соображениями удобства определения величины налога и дешевизны его изъятия.

В зависимости от того, кто и за что платит налоги, формируется простейшая классификация налогов.

По признаку «кто» различаются прямые и косвенные налоги. К *прямым* относятся налоги, уплачиваемые в явном виде определенными экономическими агентами – физическими и юридическими лицами. Таковы, например, налоги на землю, имущество, на доходы. К *косвенным* относятся налоги, взимаемые как бы автоматически при совершении тех или иных сделок. К ним относятся, например, акцизы при покупке-продаже крепких алкогольных напитков, табачных изделий, ряда импортных товаров.

По признаку «за что» различаются прежде всего *потоки* (производства, потребления, доходов, расходов и др.) и *запасы* (разнообразных благ, имеющих хозяйственную ценность – земли, зданий, скота и т.д.). Прямыми налогами могут облагаться и потоки, и запасы экономических благ. Косвенными налогами облагаются только потоки.

В табл. 6.3 приведены в самом общем виде особенности налоговых систем в трех различных типах обществ.

Таблица 6.3

**Значимость различных видов налогов в обществах
разных типов**

Налоги	Традиционные общества (преимущественно натуральные хозяйство)	Советское общество (плановое хозяйство)	Общества с развитой рыночной экономикой
На потоки	Малая / Заметная*	Малая / Большая	Большая / Заметная
На запасы	Большая /	Заметная /	Малая /
*В числителе – прямые налоги, в знаменателе – косвенные			

Примерно на рубеже XIX и XX вв. в развитых странах произошли очень большие изменения в налоговой системе. До этого основным объектом обложения налогами были самые разнообразные запасы, например земля, постройки, имущество. Потом основным объектом обложения стали потоки, например доходы агентов (подходный налог), их покупки (налог в виде акцизных сборов) или продажи (налог на добавленную стоимость). Объясняется это тем, что в эпохи, когда в экономике отдельных

стран преобладало натуральное или полунатуральное хозяйство, потоки экономических благ были или практически не наблюдаемы извне (например, поток натуральных доходов и расходов внутри отдельных хозяйств), или не отличались стабильностью и по этой причине были неудобны в качестве налоговой базы. В отличие от них запасы, особенно запасы земли, постройки, были вполне наблюдаемы и, что особенно важно, не укрываемы от обложения.

С началом массового распространения акционерной формы хозяйствования феномен «фиктивного капитала» (т.е. текущей рыночной цены пакета акций, принадлежащего одному собственнику) сделал крайне неопределенной и практически неизмеримой собственность на весьма распространенный вид имущества (запасов) – акции корпораций. В то же время по мере развития рыночной экономики потоки, особенно денежные, все в большей мере наблюдались государством. Это и позволило в рыночно развитых странах перенести центр тяжести в сборе налогов с запасов на потоки экономических благ.

Не всегда налоги представляют собой именно финансовые потоки. Они могут иметь и вид физических потоков. Причем это относится не только к далекому прошлому, с которым мы знакомимся по курсу истории, но и совсем недавнее прошлое в нашей стране. В советское время широко практиковались разнообразные местные налоги типа отработочной ренты («барщины») на сельскохозяйственных работах, строительстве, которые имели «подушевой» характер. Применялся и «оброк» – задания по заготовке горожанам, например, сена. В 1990-х годах широко практиковались «налоговые зачеты» – поставки продукции предприятиями некоторым потребителям без их оплаты, в зачет налогов.

Налоги в теоретических моделях

Модель «Кривая Лаффера». Налоги давно являются предметом изучения в экономической науке. Самая известная и одновременно самая простая теоретическая модель, связанная с налогами, называется «Кривая Лаффера»¹¹. Согласно легенде, эту кривую ученый изобразил на салфетке в кафе для иллюстрации довольно простой пары соображений: во-первых, если ставка налога на доход равна нулю, то и налоги равны нулю; во-вторых, если ставка равна 100%, то налоги тоже будут равны нулю, так как никто не будет заинтересован получать доход, который полностью надо отдавать в качестве налога. Следствие из этой пары очевидных соображений: между нулем и 100% существует та-

¹¹ Артур Лаффер (р. 1940) – американский экономист.

кая ставка подоходного налога t^* , которая обеспечивает максимальный объем налога (рис. 6.9).

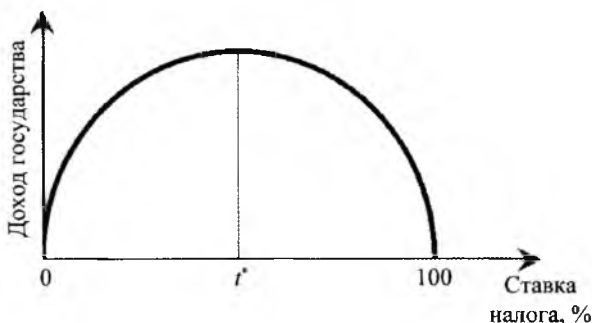


Рис. 6.9. Модель «Кривая Лаффера»

Модель «Кто несет налоговое бремя?». Модель «Кривая Лаффера» описывает явления, связанные с налоговой ставкой, на уровне общества в целом. Еще одна довольно простая модель описывает ситуацию с налогами на микроуровне (рис. 6.10).

На этих двух графиках изображена одна и та же ситуация: введение налога на изделие. Таким налогом является, например, налог, выплачиваемый собственниками автомашин в зависимости от мощности двигателя. Если такой налог платит потребитель, то его спрос уменьшается (кривая спроса перемещается из положения D в положение D'). Если такой налог платит производитель, то его предложение уменьшается (кривая предложения перемещается из положения S в положение S'). При этом точка равновесия смещается влево и возникает зона безвозвратных потерь общества от введения этого налога. Тем самым иллюстрируется общее положение: налоги сокращают экономическую активность.

Кроме того, оба графика иллюстрируют еще одно интересное свойство: неважно, кому приходится платить этот налог – потребителю или производителю. В любом случае экономическая активность сокращается в равной степени и одинаковыми оказываются возросшие расходы потребителей и сократившийся доход производителей.

Вопрос состоит в том, кто больше теряет от введения налога. В одном случае большая часть налога приходится на производителей (левая часть рис. 6.10), в другом – на потребителей. Все зависит от соотноше-

ния наклонов кривых спроса и предложения около точки равновесия или, что в данном случае то же самое, от соотношения эластичностей спроса и предложения.

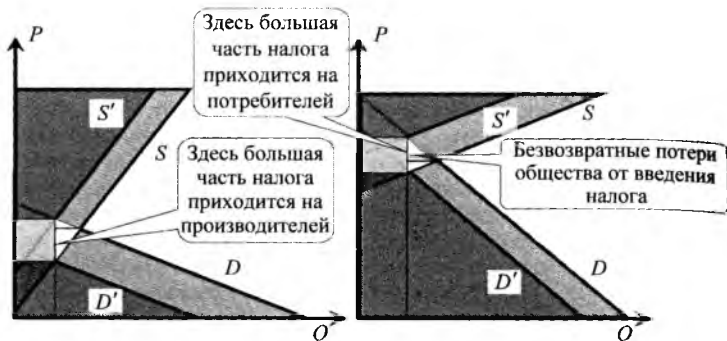


Рис. 6.10. Иллюстрация последствий введения налога на товар

Введение налогов, а также их изменение всегда затрагивает интересы различных групп экономических агентов, причем в различной степени или даже в разных направлениях. Знания о том, чьи интересы и в какой степени затрагиваются, помогают законодателям искать приемлемые для всех сторон компромиссы и в налоговой сфере, и в сфере бюджетной политики.

Государственный бюджет

Наиболее полными данными по статистике исполнения государственных бюджетов нашей страны располагает Министерство финансов Российской Федерации. Текущие данные ежеквартально публикуются Госкомстатом России на основе отчетности налоговых органов.

Как и в любой большой стране, в России государственный бюджет имеет два уровня, для каждого из которых формируются и исполняются свои бюджеты: федеральный и субъектов Федерации. В табл. 6.4 приведены данные об изменении долей федерального бюджета в консолидированном бюджете.

Приведенные данные говорят об усилении асимметрии федеральной и региональной компонент в доходной и расходной частях в рассматриваемый период, несмотря на то что на уровне общих объемов

доходов и расходов формально поддерживается почти полное равенство. Относительно просто и полно собираемые виды налогов – на добавленную стоимость (НДС) и от внешнеэкономической деятельности, составляющие в 2010 г. почти 40% всех налоговых поступлений, – по большей части или даже полностью идут в федеральный бюджет, что способствует большей обеспеченности федеральных расходов, среди которых преобладают расходы на правоохранительную деятельность, обеспечение безопасности и на государственное управление. Особенно сильно изменилась структура расходов на управление в рамках политики укрепления «вертикали власти» в 2000-х годах.

Таблица 6.4

**Доли основных статей федерального бюджета России
в консолидированном бюджете (%)**

Показатель	1995 г.	2010 г.
<i>Доходы</i>	54	52
Налог на прибыль	36	14
Подходный налог с физических лиц	9	0
Налог на добавленную стоимость	76	100
Доходы от внешнеэкономической деятельности	99,7	100
<i>Расходы</i>	51	57
Государственное управление	39	62
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности	77	81
Промышленность, энергетика и строительство	57	37
Сельское хозяйство и рыболовство	33	13
Социально-культурные мероприятия	16	12

Источник: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm

Намного ниже обеспеченность доходами расходов, связанных с развитием экономики в целом и с повседневной жизнью людей на определенных территориях. Налог на прибыль платят только те фирмы, у которых она есть. Меньшая надежность поступления этого вида налогов по сравнению с НДС, а также его меньший объем (1,8 трлн рублей против 2,5 трлн рублей в 2010 г.) повышают зависимость регионов от центра.

Текущие доходы государства не всегда совпадают с текущими расходами, связанными с выполнением его функций. Величина превышения этих доходов над расходами называется *профицитом* государственного бюджета, а обратная величина – его *дефицитом*. В течение ряда лет, предшествовавших мировому кризису 2000-х годов, в России бюджет был профицитным. Это позволяло рассчитывать по ранее взятым обязательствам, создавать финансовые резервы. В 2010 г. дефицит федерального бюджета составил 1,8 трлн рублей при доходе 8,3 трлн рублей, т.е. пятую часть доходов и 4% ВВП.

В таких ситуациях государство или использует ранее накопленные ценности, как это делалось в последние годы в России, или берет деньги в долг – внутри страны и за границей, выпуская свои долговые обязательства, или выпускает дополнительное количество денег.

На языке экономической теории государственный бюджет описывается уравнением:

$$T + \Delta M + \Delta B^G = G + R \times B_{-1}^G,$$

где T – чистые налоги; ΔM – дополнительная эмиссия денег; ΔB^G – дополнительная эмиссия (или погашение) ценных бумаг (B – Bonds) государства; G – государственные закупки; $R \times B_{-1}^G$ – обслуживание государственного долга в виде выплаты процентных платежей по государственным ценным бумагам, выпущенным в предыдущие годы. Строго говоря, государство является собственником не только ценных бумаг, но и другого имущества, за счет приватизации которого может формироваться неналоговое пополнение бюджета. К неналоговым источникам бюджетных средств относятся также доходы от использования государственной собственности, но их величина в России крайне мала.

Идеальной с точки зрения равновесия считается ситуация, когда текущие расходы государства на закупки и чистые налоги в точности совпадают:

$$T = G.$$

Если налогов недостаточно, то государство вынуждено либо сокращать расходы, либо печатать дополнительные деньги, либо выпускать дополнительные ценные бумаги. Как правило, на практике применяются комбинации перечисленных мер, каждая из которых вносит свой негативный вклад в нарушение экономического равновесия.

Если денег становится больше, то происходит их обесценение – то же количество благ продается по более высоким ценам. Значит, на рынке благ конечного пользования уменьшаются в реальном выражении расходы сектора «Домохозяйства», они вытесняются расходами государства.

Дополнительная эмиссия «бумажных» денег государством тем самым выступает как неявный косвенный налог. Его называют «сеньораж» (от итал. *signore* – господин).

Но вытеснением расходов домохозяйств дело не ограничивается. Обесценение денег – это одновременно и обесценение запасов ценных бумаг, их покупательной и сберегательной способности. А сокращение сбережений – это и сокращение инвестиций. Значит, несбалансированные с текущими налогами государственные расходы вытесняют не только потребление, но и инвестиции. А это, в свою очередь, сокращает экономический потенциал, уменьшает производство ВВП – того «пирога», который делится на части, в том числе и на государственные закупки. Следовательно, долгосрочные последствия дополнительной эмиссии денег негативны и для государства.

§ 6.4. Производство денег

Развитие отношений обмена благами между людьми всегда ведет к появлению товаров-посредников, выполняющих функции денег. Если таких товаров начинает не хватать, появляются вторичные деньги, в той или иной форме символизирующие первичные, материальные. Такая замена осуществляется тем легче, чем выше степень доверия в обществе, где функционируют деньги во всех их формах. В современном обществе главным источником доверия в том, что относится к функционированию денег, является государство. Оно и организует производство денег в различных формах. Если оно делает это плохо, т.е. спрос на деньги не удовлетворяется, рынок сам компенсирует недоработки государства.

Спрос на деньги. Функции, выполняемые деньгами (см. § 1.4), во многом определяют спрос на них со стороны экономических агентов. Точнее, спрос на реальные деньги возникает в связи с выполнением ими функций средства обращения благ и сохранения (сбережения) их ценности.

В качестве средства обмена деньги фигурируют на разнообразных рынках. Каждый из них, а также налоговые и трансфертные потоки предъявляют спрос на деньги как *средство обращения* (обозначается обычно символом M^P). Основные факторы, влияющие на величину спроса на деньги: чем выше цены (или аналоги цен – рентные платежи) конкретных сделок или иных обязательств (например, ставки налогов) и чем большие объемы благ или прав на них реализуются в таких случаях, тем выше спрос на деньги.

Помимо этих внешних по отношению к деньгам факторов действующий и иные, прямо связанные со свойствами денег в разных их формах: скорость обращения денег (V) и издержки этого обращения (α).

К перечисленному надо добавить мотив сбережения, поэтому ссудный процент R также является фактором спроса на деньги.

В целом можно сказать, что спрос на деньги – это зеркало, в котором отражаются все или почти все процессы, происходящие в рыночной экономике. Точнее, они не отражаются, а взаимодействуют, отчасти даже конкурируют, поскольку предложение денег, как и любого другого экономического блага, ограничено.

Здесь названы не все факторы, определяющие спрос на деньги, но и перечисленного выше достаточно для того, чтобы в символическом виде изобразить величину спроса на деньги как функцию довольно большого числа аргументов:

$$M^D = f(P, Q, V, \alpha, R).$$

Если исключить последние два фактора – технологический и связанный со спросом на средство сбережения, то остаются только три фактора – цены, количества благ и скорость обращения денег:

$$M^D = f(P, Q, V).$$

Последний этап упрощения связан с определением эмпирически наблюдаемых аналогов «средней цены сделки» и «количества сделок». В качестве представителя всего потока благ, включающего большой объем промежуточных благ, берется величина валового внутреннего продукта в предположении, что его доля в общем обороте постоянна. Для выделения в этом потоке ценовой составляющей номинальный поток разделяется на реальный Y , т.е. рассчитанный в ценах базового года, и индекс цен (P), отражающий изменение их уровня (P). В итоге получаем выражение:

$$M^D = f(P, Y, V).$$

На этом заканчивается этап *содержательного* упрощения анализа спроса на деньги и начинается упрощение уже чисто *математическое*. Простейшей математической формой связи представленных четырех величин, не теряющей экономического смысла (нулевое значение

любой величины должно делать бессмысленным анализ их связей) и удовлетворяющей условиям первого порядка, является выражение

$$MV = PY.$$

В экономической теории это выражение называется *основным уравнением количественной теории денег*. Одновременно именно оно представляет собой инструмент для количественного определения скорости обращения денег. Для этого номинальный объем ВВП делится на показатель денежной массы. Результат операции и рассматривается как показатель скорости обращения денег. Показатель этот несет на себе груз всех условностей и упрощений, о которых говорилось выше. К ним также добавляется условность, связанная с тем, как измеряется масса денег (данные о денежных агрегатах М0 и М2 в России также приводились в гл. 1). В зависимости от того, что берется в качестве этого показателя, разные значения принимает и показатель скорости обращения денег.

Обратный ему показатель, т.е. частное от деления массы денег на ВВП, представляет собой показатель уровня *монетизации экономики*. Если он мал, то экономика страдает от недостатка денег и их следовало бы добавлять. Такая добавка не должна вести к инфляции.

Предложение денег в банковской системе. Предложение на рынке денег складывается из двух источников – Центрального банка и системы коммерческих банков, если не считать выпуск векселей (долговых обязательств) фирмами. Наличные деньги выпускаются непосредственно Центральным банком, а безналичные – совместно Центральным (государственным) и коммерческими банками.

При этом различаются *деньги повышенной силы*, обозначаемые латинской буквой *H*, и обычные деньги, обозначаемые буквой *M*. В состав денег повышенной силы входит предложение денег Центральным банком, состоящее из наличности, обычно обозначаемой буквой *C*, и средств Центрального банка, обозначаемых буквой *R*:

$$H = C + R.$$

В состав обычных денег входят наличность и депозиты коммерческих банков, формируемые на основе депозитов Центрального банка и обозначаемые обычно буквой *D*:

$$M = C + D.$$

Следовательно, разница между деньгами повышенной силы и обычными деньгами определяется разностью между средствами Центрального банка и частных банков. Представление о том, как эти величины связаны между собой, дает модель кредитного расширения безналичных денег. Суть этого механизма состоит в следующем.

Безналичные деньги повышенной силы передаются Центральным банком в виде кредитов частным банкам под определяемый им самим процент с обязательным резервированием определенной части (обычно обозначаемой буквами rr) выданного кредита в самом Центральном банке. При этом любые последующие кредиты, выдаваемые частными банками, должны также сопровождаться обязательным резервированием части кредита в той же пропорции.



Рис. 6.11. Схема действия мультипликатора кредитного расширения

Единственный способ частного банка заработать деньги для себя состоит в том, что он передает средства, полученные от одних клиентов под определенный процент, другим под несколько больший процент. Поэтому, получив кредитные ресурсы от Центрального банка в качестве *депозита*, т.е. вклада, частный банк старается найти клиентов для кредитования. Если ему это не удастся сделать для всей суммы кредита (за вычетом обязательного резерва), то остаток он хранит как свободный резерв. Если клиент – другой частный банк, то он вынужден резервировать в Центральном банке часть полученного кредита (депозита «второго уровня») и искать клиентов, желающих получить заемные средства (рис. 6.11). Этот итеративный процесс, математически выражаемый формулой убывающей геометрической прогрессии, может продолжаться до тех пор, пока весь первичный кредит Цент-

рального банка не вернется ему же в качестве резервов. Соотношение депозитной массы и первичных кредитов (равных резервам) Центрального банка называется *мультипликатором кредитного (депозитного) расширения*, а соотношение обычных денег и денег повышенной силы (или повышенной эффективности) – *мультипликатором денежного расширения*. Поскольку и в числитель, и в знаменатель денежного мультипликатора входит одна и та же сумма наличности, денежный мультипликатор в принципе всегда меньше кредитного (депозитного).

Кредитный и денежный мультипликаторы (модель). Как отмечалось выше, для того чтобы оценить зависимость эффекта мультипликации от нормы обязательного резервирования, применяется формула геометрической прогрессии (для случая, когда общий множитель меньше единицы):

$$D = R + R(1 - rr) + \dots = \frac{R}{1 - (1 - rr)} = \frac{R}{rr},$$

откуда

$$MKP = \frac{D}{R} = \frac{1}{rr}.$$

Как видно из полученного результата, чем меньше норма обязательного резервирования, тем больше значение мультипликатора кредитного расширения. Этот инструмент регулирования предложения денег активно используется центральными банками во всех странах.

Не представляет большого труда оценить и влияние на величину этого мультипликатора величины процента, устанавливаемого Центральным банком, и средней величины свободных резервов. Если оба типа потоков поступают на счет Центрального банка, суммируясь с обязательными резервами, то более полную формулу для оценки мультипликатора кредитного расширения можно представить так:

$$MKP = \frac{D}{R} = \frac{1}{rr_{\text{обязат.}} + i + rr_{\text{автоном.}}},$$

Поскольку символ R , который выше использовался для обозначения номинального ссудного процента, здесь используется для обозначения резервов Центрального банка, в приведенной выше формуле ссудный процент обозначен другим, часто используемым для него символом – латинской буквой i .

Показатель среднего значения автономных свободных резервов в значительной степени зависит от степени неопределенности условий хозяйствования. Чем она выше, тем большую долю своих средств экономические агенты готовы держать в качестве резерва. Это способствует сокращению предложения денег, его сжатию за счет сокращения кредитного мультипликатора (что при прочих равных снижает инфляцию). Формально аналогичную роль может играть учетная ставка процента. Но он имеет большое значение на рынке инвестиций, поэтому центральные банки стараются как можно реже использовать его как регулятор предложения денег.

В период кризиса резкое сокращение предложения денег в виде кредитов связано с ростом свободных резервов (это проявление здравого смысла, о котором уже шла речь выше: рост неопределенности способствует инвестициям в запас в ущерб интересу развития). Поэтому когда в ответ центральные банки начинают «разбрасывать деньги с вертолета», это не «разгоняет» инфляцию, если после кризиса они «возвращают» деньги обратно, повышая ставку обязательного резервирования.

На основе формулы кредитного мультипликатора можно выразить простую формулу мультипликатора денежного расширения:

$$MDP = \frac{M}{H} = \frac{C+D}{C+R} = \frac{D(c+1)}{D(c+rr)} = \frac{c+1}{c+rr},$$

где $c = C/D$ – соотношение наличной и безналичной (депозитной) составляющих денежной массы.

Формирование предложения денег, не считая разнообразных долговых обязательств фирм, также выполняющих роль денег как средства обращения, представлено на (рис. 6.12).



Рис. 6.12. Графическая версия мультипликатора денежного расширения

§ 6.5. Цели и средства экономической политики государства

Цели экономической политики государства проистекают из тех функций, которые оно выполняет в обществе (см. § 6.1), реализуя важную часть его интересов, особенно бытийного и качественного: производство благ, перераспределение благ, выпуск денег, регулирование экономической активности в стране.

Самые важные стратегические цели являются долгосрочными. Они в современном обществе должны ориентироваться как минимум на два поколения людей вперед (напомним, наиболее успешно развивающаяся в течение последних 30 с лишним лет страна – континентальный Китай – реализует цели, поставленные на середину XXI в. в конце 1970-х годов).

Среднесрочные цели – это в первую очередь средства достижения долгосрочных целей. То же самое можно сказать и о краткосрочных целях как средствах достижения долгосрочных и среднесрочных целей с учетом текущей меняющейся ситуации в мире и в стране.

«Если ваш план на год – сажайте рис, если ваш план на десятилетие – сажайте деревья, если ваш план на всю жизнь – *учите детей*»

Конфуций

«Макроэкономисты различают кратко- (несколько лет), средне- (*десятилетие*) и долгосрочные (*полвека и более*) периоды. Они считают, что совокупное производство определяется спросом в краткосрочном периоде, во многом определяемым *доверием* людей и экономических агентов друг к другу и к властям, уровнем *технологий*, объемом капитала и численностью рабочей силы в среднесрочном периоде и такими факторами, как *образование, исследования, сбережения и качество правительства* в долгосрочном периоде»¹² (курсив мой. – Л.Г.).

«В эпоху искусственной интеллектуальной промышленности капитализму будут нужны долговременные общественные инвестиции в научные *исследования* и разработки, в *образование* и в инфраструктуру. Но когда используются нормальные для капитализма способы принятия решений, капитализм *никогда* не смотрит в будущее дальше, чем на *восемь-десять* лет, а чаще, всего – на *три-четыре* года. Проблема ставится просто. Капитализм *остро нуждается* в том, чего он, по своей внутренней логике, не обязан делать»¹³ (курсив мой. – Л.Г.).

¹² Бланишар О. Макроэкономика: пер. с англ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010. С. 39.

¹³ Туроу Л. Будущее капитализма, 1996. Гл. 2. – <http://www.netda.ru/belka/texty/thurow/>

Долгосрочный период

Производство общественных благ, начиная с безопасности, и общественно значимых частных благ – услуг в сферах образования, исследований и здравоохранения – должно иметь ориентиры на 50 лет и более. Например, в том, что касается защиты от внешних угроз военного характера, Россия до сих пор пользуется в основном теми наработками, которые были сделаны в 1950–1960-х годах, т.е. полвека назад и более. В образовании можно говорить о таких же временных горизонтах сопоставления затрат и результатов: в первые 20–25 лет своей жизни человек образовывается, в том числе и профессионально. Затем еще 25–35 лет трудится, постоянно доучиваясь и переучиваясь по мере желаний и/или необходимости. Удельный вес услуг здравоохранения особенно велик в жизни еще нетрудоспособных (детей и подростков) и уже нетрудоспособных (70–90-летних ветеранов). Экономия на заботе о здоровье одних возрастных групп (в том числе о собственном здоровье) чревата со временем повышенными расходами на этих же людей, когда они становятся старше.

Основой длинных волн (циклов) Кондратьева¹⁴ являются значительные изменения технологической основы производства материальных благ («век пара», «век электричества» и др.), которые происходят также с периодичностью 50–60 лет и должны учитываться в технологической политике государства. В России к сказанному добавляется забота об охране и рациональном использовании природных ресурсов, особенно крупных месторождений полезных ископаемых, требующих очень больших и долгосрочных вложений в их разведку и обустройство.

Следуя описанию долгосрочного периода американского макроэкономиста О. Бланшара, можно сказать, что качество государства определяется тем, как оно способствует видению обществом своего будущего на полвека вперед и какие «правила поведения» устанавливает для того, чтобы долгосрочные интересы общества обеспечивались.

Долгосрочный период – естественная область сотрудничества государства и семей в обеспечении *интереса развития*. Одно из направлений использования «материнского капитала» – образование детей – прямо ориентировано на интересы следующего поколения до его вступления в самостоятельную жизнь, а другое – положить деньги в накопительную

¹⁴ Николай Дмитриевич Кондратьев (1892–1938) – русский и советский экономист.

часть своей собственной пенсии – косвенно затрагивает интересы еще одного поколения, поскольку в нашей стране пенсионеры обычно активно занимаются внуками.

Следующий логичный шаг на этом пути можно было бы назвать «монетизацией» ряда конституционных прав граждан, прежде всего – в сфере образования и здравоохранения.

Конституционные гарантии этих прав имеют финансовое выражение в расходных статьях бюджетов различных уровней. Одновременно средства на те же цели расходуются семьями. Таким образом, есть существенные сферы совместного финансирования со стороны государства и семей. Просуммировав бюджетные расходы всех уровней на обеспечение конституционных прав гражданина в течение всей его жизни, можно получить ориентировочный объем величины *именной конституционной гарантии*, в распоряжении которой могли бы активно участвовать семьи.

Можно выделить три составных части «именной конституционной гарантии», которые целесообразно реализовывать по разным схемам. *Первая часть*: на первые 25–30 лет жизни человека – от рождения до формирования молодой семьи следующего поколения (основные направления использования – образование, здравоохранение плюс, возможно, право на жилье). *Вторая часть*: на следующие 30 лет – период высокой трудовой активности (основные направления использования – социальные пособия в связи с временной или постоянной утратой трудоспособности, здравоохранение). *Третья часть*: на завершающий период жизни человека (основные направления использования – здравоохранение, государственное пенсионное обеспечение).

По аналогии с логикой возможных направлений использования «материнского капитала» можно экономии первой части «именной конституционной гарантии», создаваемую гражданином за счет более эффективно использования собственных способностей (и семейных возможностей) к образованию, сохранению и укреплению здоровья, направлять на пополнение третьей части, подлежащей использованию по достижении пенсионного возраста.

В свою очередь, было бы целесообразно во втором периоде жизни покрывать за счет третьей части «именной конституционной гарантии» расходы на восстановление здоровья, вызванные поведением самого человека (вредные привычки и т.д.), что стало бы конкретной реализацией идеи «развивать механизмы повышения ответственности гражданина за свое здоровье и разумное пользование таким общественными благами, как система здравоохранения»¹⁵.

¹⁵ <http://www.government.ru/content/rfgovernment/rfgovernmentchairman/hronicle/archive/2008/05/08/219538.htm>

Одним из важных средств достижения долгосрочных экономических целей в России является *Фонд национального благосостояния*. Он представляет собой часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету и управлению в целях обеспечения финансирования добровольных пенсионных накоплений и сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Среднесрочный период

В отличие от долгосрочных целей среднесрочные цели (на 8–10 лет) имеют более определенные *количественные параметры*. Если в случае долгосрочных целей экономическим партнером государства являются домохозяйства (объединившиеся на основе общности тех или иных общих интересов), то в среднесрочных целях партнером государства являются фирмы. В отношениях с ними государство представляет долгосрочные интересы общества в целом.

Среднесрочные цели государства связаны в первую очередь с созданием по возможности стабильных условий для экономического роста в стране в целом, а также поддержанием и развитием материальной базы производства своих услуг. При этом оно выступает как заказчик конкретных проектов развития инфраструктуры их производства, разработки новых, более эффективных технологий.

Учитывая, что циклы экономической активности в рыночной экономике также имеют периодичность примерно 8–10 лет, к целям среднесрочной политики относится создание средств воздействия на них. Почти во всех странах важным средством воздействия является прогрессивный подоходный налог, выполняющий функцию автоматического стабилизатора: когда ВВП увеличивается, налоги растут опережающим темпом и «притормаживают» развитие экономики, и наоборот. В России вместо прогрессивного налога используется «в режиме ручного управления» резервный фонд.

Резервный фонд – это часть средств федерального бюджета, подлежащих обособленному учету и управлению в целях осуществления нефтегазового трансферта, являющегося частью средств этого бюджета, используемых для финансирования его дефицита за счет нефтегазовых доходов. На рис. 6.13 показана динамика этого фонда в период мирового кризиса 2000-х годов. Решения по его использованию принимаются

в оперативном (краткосрочном) режиме, но цели при этом преследуются среднесрочные.

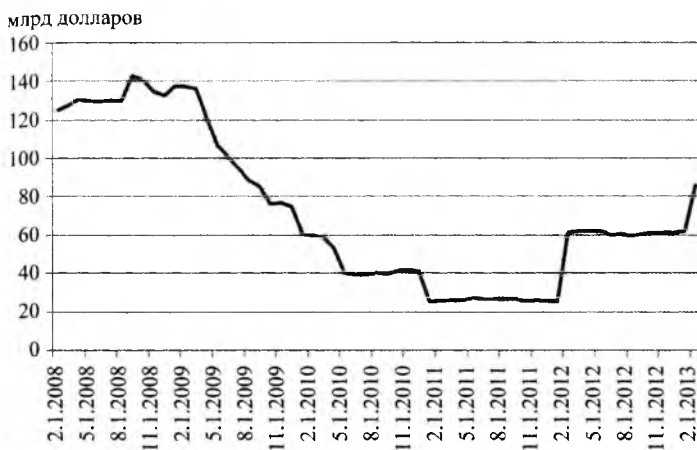


Рис. 6.13. Изменение резервного фонда России, млрд долларов.

Источник: Сайт Росстата РФ.

К средствам среднесрочной экономической политики относится *таргетирование инфляции* (от англ. *target* – количественно заданная цель, мишень). В отличие от ранее проводившейся политики борьбы с инфляцией, ее таргетирование означает, что правительство объявляет об уровне инфляции, который оно будет стараться обеспечивать мерами бюджетной и денежной политики в конкретный период времени. Это должно способствовать повышению определенности деловой среды и повышению качества инвестиционных решений, принимаемых фирмами.

На достижение этой же среднесрочной цели направлена политика стабильной учетной ставки процента Банка России и ограничение колебаний курса рубля «валютным коридором» по отношению к бивалютной корзине «доллар – евро». Подробнее последняя мера будет рассмотрена в гл. 7. В некоторых странах, например в США времен президентства Р. Рейгана, важным средством среднесрочной экономической политики стало поощрение ускоренной амортизации. Благодаря этой мере фирмы США в 1980-х годах сильно продвинулись в обновлении технологий.

Краткосрочный период

Краткосрочные цели государства связаны в первую очередь с обеспечением бытийного интереса домохозяйств, который проявляется в динамике обеспеченности средствами существования каждого из них. Эта динамика в свою очередь прямо зависит от инфляции и безработицы. Уровень безработицы непосредственно связан с динамикой деловой активности, измеряемой темпом роста ВВП.

Из сказанного следует, что главные цели краткосрочной политики связаны с величинами инфляции, безработицы и изменения ВВП. Цели эти довольно противоречивы: чтобы снижать безработицу, надо стимулировать производство, но повышение деловой активности сопровождается повышением инфляции так же неизбежно, как нагревается тело человека при значительной физической нагрузке. Поэтому в зависимости от конкретной ситуации приходится постоянно маневрировать, менять средства достижения целей вслед за изменением краткосрочных приоритетов обеспечения интересов различных агентов, не только экономических, но и политических.

К главным целям краткосрочной экономической политики, ориентированным на интересы домохозяйств, добавляются цели политиков, связанные с политическим деловым циклом, о котором говорилось в § 6.1 в связи с «првалами» государства.

Средствами краткосрочной политики являются временные налоговые льготы, изменения государственных расходов и дополнительная эмиссия денег. В экономической теории их принято называть средствами фискальной и монетарной политики соответственно.

Основные понятия

Валовой внутренний продукт (ВВП)	Инфляционная спираль
ВВП номинальный и реальный	Инфляция: формы, показатели, типы, функции, виды
Государственный бюджет	Коррупция
Деньги повышенной силы	Кривая Лаффера
Деньги: функции, спрос, предложение, агрегаты	Макроэкономические тождества
Дефицит и профицит бюджета	Мультипликаторы кредитного (депозитного) и денежного расширения
Дефлятор	Налоги прямые и косвенные
Дефолт	Налоговая база
Открытая и закрытая экономика	Перераспределение доходов
Институциональные единицы	

Поиск ренты	«Стационарный бандит»
Политический деловой цикл	Счета потоков в СНС
«Провалы» государства	Таргетирование инфляции
«Провалы» рынка	Теневая экономика
Резервный фонд	Уровень монетизации экономики
Сектор в СНС	Фонд национального благосостояния
Система национальных счетов	Эффект храповика

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в этой главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного в списке «Основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните до конца работы с учебником. Что для вас важного из содержания главы не попало в перечень списка «Основные понятия»? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.

4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.

6. Является ли количественная характеристика территории нашей страны (ее обширность) фактором, который вносит качественные отличия в экономические функции российского государства по сравнению со всеми другими странами?

7. Почему не существует еще один, четвертый метод расчета ВВП, соответствующий передаче прав пользования факторами производства?

8. Почему основным периодом для расчета ВВП всеми методами является год? На какие виды деятельности должны ориентироваться расчеты ВВП на более короткие периоды времени?

9. Какой показатель ВВП – номинальный или реальный – рассчитывается «на душу населения» и почему?

10. Как разделение благ на конечные и промежуточные соотносится с их разделением на прямые и косвенные?

11. Как от размеров экономики страны и развитости межотраслевых связей может зависеть эффективный уровень инфляции? Насколько соображения здравого смысла на этот счет соответствуют фактическим данным об инфляции и темпах роста разных стран?

12. Попробуйте подставить в табл. 6.2 другие исходные данные и рассчитать основные макроэкономические показатели, а также пояснить их экономический смысл.

13. Найдите в Интернете последние данные по показателям, представленным в этой главе, и дайте к ним собственные комментарии. Найдите там же комментарии специалистов и сравните их между собой и со своими рассуждениями. В чем, по вашему мнению, причина расхождений в комментариях к одним и тем же фактическим данным?

14. Что говорит здравый смысл о приватизации как средстве балансирования текущих доходов и расходов государства с точки зрения долгосрочных интересов общества?

Приложение 1

Краткосрочное равновесие: модель IS–LM

Модель IS–LM (от Investment-Saving – Liquidity-Money) в конце 1930-х годов предложил Дж. Хикс для того, чтобы показать в формализованном виде некоторые идеи работы Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936). Ее обычно детально изучают в бакалавриате будущие экономисты. Но основная идея этой модели проста и вполне доступна пониманию большинства выпускников средней школы, продолживших образование в вузе.

Модель состоит из двух базовых уравнений. Первое из них относится к рынкам реальных благ и основано на базовом тождестве «инвестиции (I) равны сбережениям (S)», которое входит в равенство: «произведенный ВВП = ВВП по конечному использованию». В простейшем случае предполагается, что потребление домохозяйств (C) растет при увеличении располагаемого дохода, т.е. дохода за вычетом налогов $Y - T$, а инвестиции в основной капитал уменьшаются при увеличении процента как альтернативной издержки (чем выше процент, тем выгоднее держать деньги на депозите, а не инвестировать в основной капитал). Расходы правительства (G) и налоги (T) являются в этой модели независимыми переменными – инструментами фискальной политики государства:

$$Y = C(Y - T) + G + I(R).$$

Второе уравнение относится к рынкам финансовых благ и представляет ситуацию равенства предложения денег M^s (основного инструмента монетарной политики) и спроса на них со стороны реального сектора и домохозяйств. Этот спрос растет при увеличении среднего уровня цен (P) и реального ВВП (Y) и сокращается при повышении ставки процен-

та R – люди в этом случае стараются меньше денег (M) держать в наличной, ликвидной форме (L) и больше в виде депозитных вкладов:

$$M^S = f(P, Y, R).$$

Проецируя оба уравнения на плоскость с координатными осями Y и R , получаем две противоположно направленных кривых (рис. П.6.1).

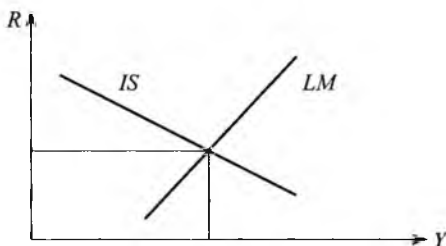


Рис. П.6.1. Простейший вариант модели IS-LM

Работая с инструментами фискальной и монетарной политики (госрасходы, налоги и эмиссия денег), государство может добиваться тех или иных целей, например стимулирования или торможения экономической активности в рамках делового цикла, управления рыночным процентом, воздействуя через него на инвестиционную активность.

«Эта модель также весьма наглядно иллюстрирует, что «рычаги», средства макроэкономической политики должны быть если не в одних руках – правительства, то хотя бы в одной «кабине» – государстве. В Евросоюзе это пока не так: монетарная составляющая – единая валюта «евро» – с конца 1990-х годов перенесена в Брюссель, на уровень союза, а средства фискальной политики (налоги и государственные расходы) остались на уровне суверенных стран. В результате современная ситуация – особенно в период мирового кризиса 2000-х годов – напоминает басню И.А. Крылова «Лебедь, рак и щука».

Приложение 2

Долгосрочное равновесие: модель Солоу¹⁶

Простейший вариант этой модели включает следующие четыре уравнения, три общих и одно специфическое:

1) макроэкономическую производственную функцию:

$$Y_t = f(L_t, K_{t-1});$$

2) уравнение балансовой связи запаса капитала на разные моменты времени:

$$K_t = K_{t-1} + I_t - \delta K_{t-1} = I_t + K_{t-1}(1 - \delta),$$

где δ – норма выбытия капитала;

3) тождество произведенного и использованного конечного продукта в предположении, что экономика закрытая, а потому инвестиции равны сбережениям:

$$Y_t = C_t + I_t;$$

4) пропорцию, в которой конечное использование распределяется между потреблением и сбережением:

$$I_t = sY_t,$$

единственное специфическое именно для этой модели уравнение, задающее пропорцию между потреблением и сбережением.

Поскольку в данной модели для каждого года имеется ровно столько же неизвестных, сколько независимых уравнений, ее решение в предположении, что количество занятых неизменно, графически представлено на рис. П.6.2.

Величина K^* является равновесной: инвестиции полностью уравновешиваются выбытием. Причем равновесие является устойчивым: для любой величины капитала, кроме $K_t = K^*$, его значение в следующем году будет направлено в сторону K^* . Если к тому же для этой величины капитала касательная к производственной функции, угол наклона которой представляет собой производную функции $Y_t = f(L, K_{t-1})$ по K

¹⁶ Роберт М. Солоу (г.р. 1924) — американский экономист. Лауреат Нобелевской премии 1987 г. «за фундаментальные исследования в области теории экономического роста».

(т.е. максимальная производительность капитала – МПК) параллельна линии выживания (как это показано на рисунке штриховой линией), то достигается максимальный объем потребления. Алгебраически условие оптимальной нормы сбережения записывается в виде равенства

$$MPK = \delta.$$

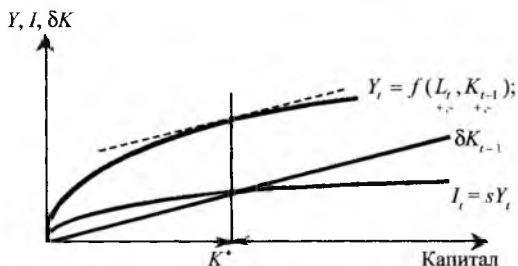


Рис. П.6.2. Графическая версия модели Солоу

Это равенство называется «золотым правилом накопления». К реалиям рыночной экономики оно прямого отношения не имеет, поскольку в ней нет субъекта, который бы непосредственно, в «ручном режиме», регулировал норму накопления. Однако модель Солоу позволяет по-новому взглянуть на проблемы развития нашей экономики до 1991 г., когда существовали институциональные предпосылки его применения. В то время господствовало убеждение, что нормой сбережения можно регулировать темп роста экономики: чем она выше, тем быстрее, при прочих равных, развивается экономика. Модель Солоу показывает ошибочность этого убеждения. Действительно, увеличение нормы сбережения сначала может привести к более быстрому накоплению капитала и росту производства. Но затем темпы обязательно будут снижаться, пока рост не прекратится совсем, если нет технологического прогресса.

Глава 7. Международная экономика

§ 7.1. Внешняя торговля

Открытие экономики: выигрыши и потери

Понятие «открытие экономики» имеет два смысла – теоретический и практический. По сути дела, в трех предыдущих главах, посвященных экономике семьи, фирмы и государства, теоретические модели строились в теоретическом предположении, что рассматривается закрытая экономика, без внешних связей, – не важно, на уровне отдельной страны или мира в целом. Поэтому с точки зрения теории открытие экономики – это добавление новых переменных в ранее сконструированные модели. К новым переменным относятся в первую очередь экспорт и импорт производимых благ. Корень терминов «экспорт» и «импорт» имеет не просто латинское происхождение (от лат. *portus* – пристань, гавань, убежище и *porta* – ворота, вход), он восходит к праиндоевропейскому слову *prtu* – проход, т.е. является одним из древнейших.

В практическом смысле открытие экономики – это переход от преимущественно натурального типа хозяйствования в СССР и большинстве других стран мировой системы социализма с *монополией внешней торговли* к рыночной экономике как части мировой экономики.

В этом параграфе будут в предельно кратком виде рассмотрены оба смысла открытия экономики.

Ключевым теоретическим понятием при знакомстве с открытием экономики является «сравнительное преимущество», которое ввел в экономическую теорию Давид Рикардо. Вербальная (словесная) иллюстрация принципа сравнительного преимущества дана самим Д. Рикардо на примере производителей обуви и шляп: «Два человека выделывают обувь и шляпы, и один превосходит другого в обоих занятиях, но, изготавливая шляпы, он может превзойти своего соперника на

одну пятую, или на 20%, а изготавливая обувь, – на одну треть; не будет ли для обоих выгоднее, чтобы более искусный занялся исключительно изготовлением обуви, а менее искусный – производством шляп?»¹. Но написал он это в главе с названием «О внешней торговле», чтобы показать, что этот принцип имеет универсальный характер – и для отдельных хозяйств, в том числе натуральных, и для стран с рыночной экономикой.

Принцип сравнительного преимущества состоит в том, что блага при купле-продаже перемещаются из тех хозяйств (мест), где их производство относительно дешевле, в те, где оно относительно дороже. Рисунок 7.1 иллюстрирует эту ситуацию для двух условных стран (или хозяйств), производящих по два однотипных блага – хлеб и масло.

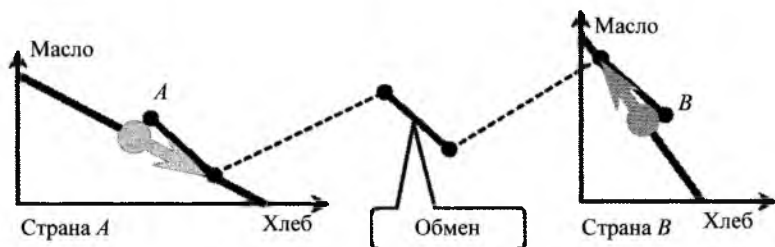


Рис. 7.1. Выгоды от открытия экономик при разных пропорциях обмена производимыми благами

Черные наклонные линии, соединяющие оси абсцисс и ординат на левой и правой сторонах изображения, представляют собой границы производственных возможностей, как и на рис. 2.3, но для наглядности взяты как отрезки прямой, а не кривой линии. Их наклон различается – на правом рисунке угол наклона больше. Это значит, что замещение производства хлеба маслом в стране *A* относительно дороже, а в стране *B* – относительно дешевле. В соответствии с принципом сравнительного преимущества это означает, что при возникновении возможности обмена страна *A* будет стараться увеличить производство хлеба, чтобы часть его поменять на масло, а страна *B*, наоборот, будет стремиться увеличить производство масла, чтобы часть его обменять на хлеб.

¹ Рикардо Д. Начала политической экономии. М.: Эксмо, 2007. С. 159.

Стрелки на «кривых» производственных возможностей показывают перемещение производства из начальных ситуаций, когда между странами не было купли-продажи результатов, в ситуацию, когда они вступают в отношения обмена.

Три равных по длине параллельных отрезка, соединенных двумя штриховыми линиями, отражают параметры сделки купли-продажи. Как видно из начертания этих отрезков, благосостояние, понимаемое как обеспеченность жизни благами, в обеих странах в результате сделки стало больше: точки А и В лежат правее границ производственных возможностей.

Угол наклона этих отрезков находится в интервале между углами наклона границ производственных возможностей. Иначе кому-то из потенциальных участников сделки она была бы не выгодна. Однако нет никаких «теоретически обоснованных» суждений о том, каким именно должен быть этот угол, какова должна быть пропорция купли-продажи. Когда встречаются только два потенциальных контрагента сделки этого типа, каждый из них знает только свою «нижнюю границу цены» (это – один из важных элементов внутренней, «инсайдерской» информации, коммерческой тайны) и старается как можно дальше отойти от нее. Обычно, если уторговывание цены затягивается, но потенциальные контрагенты хотят сделку заключить, они применяют принцип «пополам (50:50)»: неурогованная разница в цене делится поровну.

Теоретически каждая страна может стать *монопродуктовой*, т.е. перейти к полной специализации на производстве того, что у нее получается лучше, чем у других. Все остальное она при этом будет покупать за границей. На практике близкое к этому состояние нередко складывается в относительно небольших странах со специфическими природными условиями, позволяющими им занять устойчивую нишу в мировой экономике. Например, в выращивании бананов, какао и других тропических растений.

Когда в 1970-х годах между СССР и ФРГ заключалась сделка века «трубы – газ» (Федеративная Республика Германия поставляла в Советский Союз трубы большого диаметра для магистральных газопроводов, а мы поставляли на долгосрочной основе по этим трубам газ в Германию), не скрывалось, что эта сделка имела значение и как способ перейти во взаимных отношениях от конкуренции самого жесткого типа к более мягкой количественной, рыночной, базирующейся на стратегическом партнерстве двух стран, в недавнем прошлом дважды воевавших, причем второй раз не на жизнь, а на смерть. СССР при этом старался стать критически важным для Европы поставщиком энергоресурсов, чтобы сделать невыгодным для нее военные действия против нас. Европа, в свою очередь,

старалась, во-первых, не допустить слишком сильной зависимости от поставок энергоресурсов из одного региона, прежде всего из СССР, а затем России, и, во-вторых, сделать нашу страну максимально зависимой от поставок энергоресурсов именно на Запад, чтобы занять более сильную переговорную позицию. Поставки энергоресурсов из России в Китай препятствуют проведению этой политики.

Как правило, не все блага, производимые в стране относительно дешевле, чем в других странах, могут реально обмениваться. Ограничения по торговле носят в основном экономический характер. Если транспортные издержки превышают относительную разницу в ценах, то товары фактически остаются не торгуемыми. Поэтому в развитии международной торговли естественное конкурентное преимущество есть у стран, имеющих выход к морям и океанам: перевозки грузов по воде в течение многих веков остаются самыми дешевыми.

Как видно из рис. 7.1, каждая страна *выигрывает* от внешней торговли за счет получения части ренты от разности технологических потенциалов. Но эта графическая модель не годится для иллюстрации *потерь*, ущемления интересов тех или иных групп населения при открытии страны. Поэтому гораздо более информативной является другая модель, основанная на «кресте Маршалла». На рис. 7.2 показано, что происходит с внутренним рынком какого-либо блага, когда мировая цена на него, выраженная в отечественной валюте, ниже ранее сложившейся равновесной цены, но сама страна при этом не настолько велика, чтобы ее включение в мировую торговлю изменило цены.

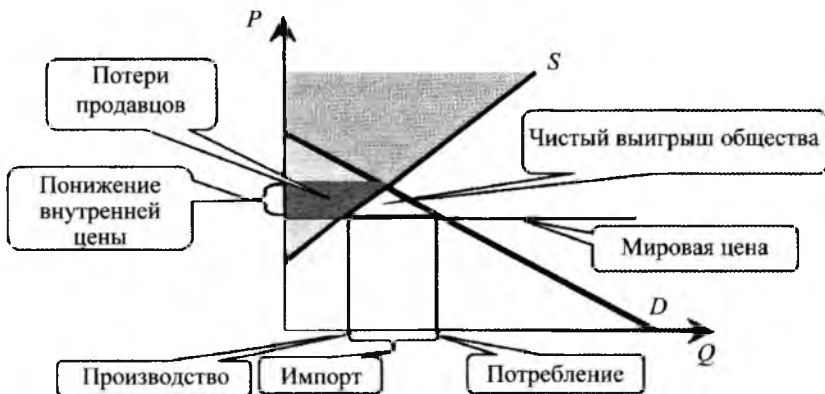


Рис. 7.2. Изменения на внутреннем рынке при импорте

Как видно из этой графической модели и пояснений к ней на рисунке, страна, действительно, получает *чистый выигрыш* от включения в мировую торговлю за счет того, что определенного блага в стране продается больше и по более низкой цене. Но весь этот выигрыш – на стороне потребителей, которые сокращают закупки у отечественных производителей и начинают покупать импортные изделия. Производители только теряют: им приходится продавать меньше и по более низкой цене, а при еще более неблагоприятной ситуации вообще уходить с рынка. Но в масштабах страны эти потери меньше, чем выигрыш потребителей. Разница между выигрышем потребителей и потерями производителей составляет чистый выигрыш общества.

Аналогично можно описать последствия открытия экономики для случая, когда мировая цена на благо выше внутренней равновесной. В этом случае в выигрыше будут те производители, которые часть продукции будут экспортировать, а потери понесут ее потребители.

Иначе говоря, *при открытии страны для внешней торговли всегда есть и те, кто выигрывает, и те, кто теряет*. Поскольку по одним благам внутренние цены выше мировых, а по другим ниже, среди выигрывающих и теряющих всегда есть и производители, и потребители. Выигрывают те, кто занят в отраслях, экспортирующих свою продукцию, а проигрывают те, кто занят в отраслях, продукция которых начинает интенсивно ввозиться в страну после открытия границ. Те и другие нередко стараются получить поддержку со стороны правительства. Подробнее об этом речь пойдет в § 7.4.

Этот конфликт интересов не заканчивается с переходом к открытой экономике. Точно так же обстоит дело для любой страны, уже включившейся в мировую торговлю, когда мировые цены меняются – растут или падают.

Данные о динамике цен (рис. 7.3) показывают, что российская экономика после ее открытия довольно быстро, за несколько лет приблизилась к мировой структуре цен. Одно из немногих исключений составляет цена на природный газ, которая внутри страны пока поддерживается на более низком уровне, чем в тех странах Европы, куда он экспортируется.

Первичные данные отчетности об экспорте и импорте благ обычно трансформируют в целях количественного и качественного анализа: сумма называется объемом внешнеторгового оборота, а разность –

сальдо экспорта и импорта благ или – в экономической теории – чистым экспортом.

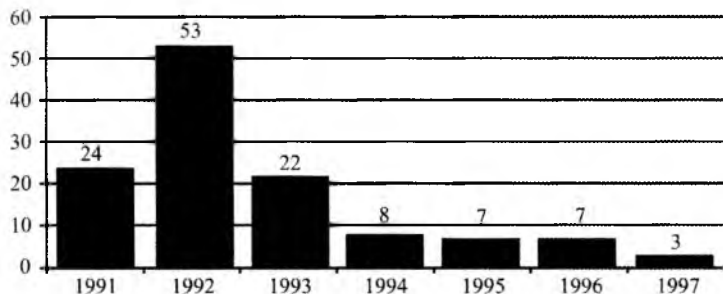


Рис. 7.3. Отношение стандартного отклонения темпов роста цен производителей в 11 отраслях промышленности к среднему уровню

Источник: Обзор экономической политики в России за 1997 год. Бюро экономического анализа. М., 1998. С. 19.

Объем внешнеторгового оборота используется для количественного анализа и сравнивается в первую очередь с объемом ВВП для измерения включенности страны в мировую экономику. Обычно чем меньше страна, тем больше это соотношение.

Показатель чистого экспорта используется для качественного анализа. С точки зрения долгосрочного равновесия значение этого аналитического показателя не должно надолго отклоняться от нуля.

Данные о структуре экспорта и импорта (табл. 7.1) показывают, что преимущественно сырьевая структура экспорта из России сложилась еще в период существования СССР, а в период с 1995 по 2010 г. она укрепилась: доля выручки от продажи нефти, газа и другой продукции добывающих отраслей сейчас превышает две трети. Продукция машиностроения почти отсутствует в экспорте (в основном это военная техника) и продолжает сокращаться и, наоборот, составляет большую и растущую долю в импорте.

Особенность структуры экспорта проявляется и в динамике первичных показателей внешней торговли (рис. 7.4): колебания во второй половине 2000-х годов во многом связаны со значительными изменениями мировой цены на нефть в этот период.

Таблица 7.1

**Продуктовая структура экспорта и импорта в России
в 1995 и 2010 гг.**

Показатель	Экспорт				Импорт			
	1995 г.		2010 г.		1995 г.		2010 г.	
	Млрд долл.	%	Млрд долл.	%	Млрд долл.	%	Млрд долл.	%
Всего	78	100	397	100	47	100	229	100
В том числе:								
• минеральные продукты	33	43	273	69	3	6	6	3
• металлы, драгоценные камни и изделия из них	21	27	51	13	4	9	18	8
• машины, оборудование и транспортные средства	8	10	23	6	16	34	102	45

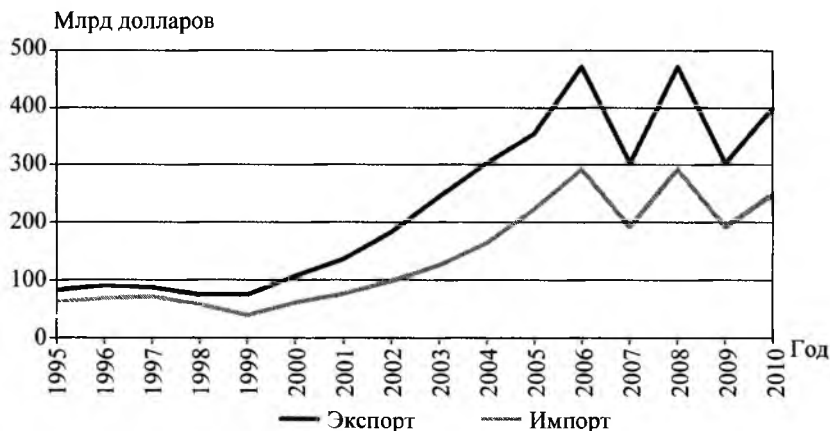


Рис. 7.4. Экспорт и импорт России в 1995–2010 гг.

Можно заметить, что, несмотря на эти колебания, экспорт постоянно превышал импорт. Хорошо это или плохо? Если много лет или десятилетий экспорт превышает импорт, это значит, что доходы от внешней торговли вкладываются в экономику не своей страны, а других стран.

Если же много лет или десятилетий импорт превышает экспорт, то это значит, что усиливается влияние на отечественную экономику иностранных экономических агентов – физических и юридических лиц. При этом неизбежно возникает вопрос: не несет ли постоянное усиление зависимости экономики страны от воли иностранных собственников находящихся на ее территории ценностей усиления также политической зависимости от них? Чтобы этого не случилось, такая страна должна иметь средства, в том числе силовые, предохраняющие ее от такого развития событий. США давно уже имеют торговый дефицит, а государственный долг этой страны в 2011 г. превысил 14 трлн долларов. Но эта страна тратит на оборону столько же, сколько весь остальной мир.

После развала СССР прекратил существование и единый народнохозяйственный комплекс. Бывшие союзные республики стали отдаляться друг от друга и в сфере экономики. Данные табл. 7.2 показывают, что уже в 1995 г. экспорт из России в страны СНГ составлял только одну пятую всего экспорта, а в последующие годы сократился еще на 5 процентных пунктов. Такая же динамика наблюдается и в импорте.

Таблица 7.2

**Структура экспорта и импорта России по регионам
в 1995 и 2010 гг.**

	1995 г.	2010 г.	1995 г.	2010 г.	Темп роста в раз
	млрд долларов		%		
Экспорт	82	400	100	100	
• в страны дальнего зарубежья	65	338	79	84	5
• в страны СНГ	17	63	21	16	4
Импорт	63	249	100	100	
• из стран дальнего зарубежья	44,3	213,6	71	86	5
• из стран СНГ	18,3	35,2	29	14	2

Принцип сравнительного преимущества, основанного на разнице технологий, лежит в основе теории шведских экономистов Э. Хекше-

ра (1879–1952) и Б. Олина², которая объясняет специализацию разных стран в мировой торговле использованием в них относительно избыточных и потому более дешевых факторов (и ресурсов) производства.

При самом общем подходе «от технологий» можно выделять трудоемкие, капиталоемкие и природоемкие товары, в производстве которых, соответственно, имеют сравнительное преимущество трудоизбыточные (например, Китай), капиталоемкие (например, страны Европы) и природоемкие (например, Россия) страны. При анализе внешней торговли США конца 1940-х годов с использованием модели межотраслевого баланса (см. приложение в гл. 1) В. Леонтьев обнаружил парадокс, названный его именем («парадокс Леонтьева»): США экспортировали относительно более трудоемкие, а импортировали относительно более капиталоемкие товары, хотя по всем признакам экономика США была и тогда трудодефицитной. Сам В. Леонтьев считал, что для снятия обнаруженного им парадокса надо более детально рассмотреть структуру фактора «труд». Позже это было сделано, и оказалось, что избыточным в США является труд в науке, самой капиталоемкой науке в мире.

Если природоемкость имеет преходящий характер, то возможно возникновение «голландской болезни». Суть «голландской болезни», имеющей разные формы протекания в рыночной экономике и в плановом хозяйстве, состоит в том, что при обнаружении полезных ископаемых и быстром развитии их добычи и поставки на экспорт происходит деградация обрабатывающих отраслей (иначе говоря – возврат от человеческой, производящей экономики, к животной, присваивающей), снижение интеллектуального уровня трудовых ресурсов, что в перспективе ведет к потере конкурентоспособности нации.

Свое название это явление получило от европейской страны, в которой в 1959 г. были открыты месторождения природного газа. Рост экспорта газа из Нидерландов (Голландии) привел к падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и другим негативным явлениям, включая безработицу. Для этой страны труд – не только «один из факторов». Само название страны – «Нидерланды» (в переводе с голландского – низкие земли) связано с тем, что значительная часть терри-

² Бертин Олин (1899–1979), лауреат Нобелевской премии по экономике 1977 г. (совместно с Джеймсом Миндом) за первопроходческий вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала.

тории этой страны находится ниже уровня моря. Она была «отобрана» у моря кропотливым трудом многих поколений по сооружению дамб, осушению огражденных территорий, которое не прекращается ни на секунду в течение веков. Сами голландцы излечились от «голландской болезни». Они, как затем и норвежцы, вкладывают значительную часть природной ренты в «человеческий потенциал» в разнообразных формах, начиная с образования.

Миграция технологий

Главы 4 и 5 начинались с рассмотрения интереса мобильности людей и фирм, который проявляется в миграции. Перемещение благ, в том числе и между странами, – это «миграция» вещей, связанная прежде всего с обеспечением количественного интереса различных субъектов. Для полноты картины и лучшего понимания особенностей современной экономики необходимо рассмотреть также миграцию технологий.

Миграция технологий на планете – явление столь же древнее, как мир живой природы. Самый простой пример – перемещение семян и спор («архивированных носителей технологий»), которые превращаются в растения, если попадают в подходящие условия. В мире людей миграция технологий связана в первую очередь с перемещением людей – носителей технологических знаний и навыков. Это было важно и в сравнительно далеком прошлом – достаточно вспомнить, как в России во времена Петра Первого создавались казенные предприятия, учебные заведения и Академия наук, – и в наше время.

Инновационная экономика – это экономика, в которой новые эффективные технологии становятся наиболее востребованным благом, в том числе и во внешней торговле. Но также, как нужны соответствующие условия для прорастания семян, для эффективного применения каждой ввезенной технологии необходимы кадры с определенными навыками. Их отсутствие, например, в Средней Азии (там, где в предыдущие века преобладало отгонное животноводство), приводило к тому, что для работы создававшихся там во времена СССР промышленных предприятий, туда приходилось завозить не только инженеров, но и рабочих. В странах с тысячелетними традициями поливного выращивания риса производственные навыки основной массы населения оказались совместимыми с промышленными технологиями, перенимаемыми из индустриально развитых стран.

§ 7.2. Международное движение капитала

Связь потоков благ и потоков капитала. Рассмотрим конкретный пример: в I квартале 2010 г. из России было экспортировано 60 млн тонн сырой нефти на 31 млрд долларов США. Это значит, что те, кто раньше были собственниками нефти, стали собственниками долларов. Но доллар – это валюта не России, а другой страны. Можно сказать, ценность российской нефти в результате ее экспорта была вложена в валютную ценность США. Иными словами, потоки благ – это одновременно потоки финансовых ценностей.

Поэтому и в теории, и на практике существует *внешнеэкономическое тождество*, которое в теории имеет вид

$$NE + CF \equiv 0, \text{ или } NE \equiv -CF,$$

где NE – это сальдо *экспорта-импорта* благ (и услуг); CF – сальдо *ввоза-вывоза* капитала, а на практике означает требование равенства счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами в платежном балансе страны (платежный баланс будет рассмотрен в § 7.3).

Продолжая начатый пример, можно сказать, что бывший экспортер нефти, а теперь собственник американских долларов, волен распорядиться ими по своему усмотрению. Он может их сохранить, положив на депозит в любом банке или купив те или иные ценные бумаги, номинируемые в долларах, может потратить на закупку благ в США или покупку другой валюты, в том числе и отечественной, а потом уже ее либо сберегать, либо расходовать на покупку благ.

Таким образом, возникновение внешней торговли приводит к появлению рынков валют (обычно национальных – в разных странах могут быть немного разные цены на одни и те же валюты) и делает международными рынки ценных бумаг.

Рынки валют. На этих рынках продаются и покупаются валюты разных стран. Цены валют называются *курсами*. Различают прямой и обратный курсы. *Прямой курс* отражает меновую ценность валюты для ее собственника, а *обратный* – меновую стоимость той валюты, которую он хочет купить. Когда говорят, что валюта укрепляется, ее курс растет, имеют в виду прямой курс. В России не принято работать с прямым курсом рубля. В обменных пунктах указываются только обрат-

ные курсы: сколько рублей надо потратить, чтобы купить один доллар, один евро, 100 йен и т.д.

Цены на валютном рынке, как и на любом другом, зависят от соотношения спроса и предложения этого специфического блага (точнее, множества благ, поскольку иностранных валют много).

Спрос на валюту определяется двумя факторами. Во-первых, *потребностью в валюте как средстве приобретения благ*, в том числе для закупок по импорту, которые не всегда определяются простым соотношением внутренних и мировых цен на каждое благо. Существует такое понятие, как *связанный импорт*, когда закупки одних благ порождают необходимость в дальнейшем приобретать и другие блага. Во-вторых, *потребностью в валюте как средстве сбережения*. Этот мотив преобладал в нашей стране в период особенно сильной инфляции. Кроме того, спрос на иностранную валюту как средство сбережения зависит от ссудного процента, точнее, от соотношения процентов внутри страны и за границей.

Предложение валюты определяется возможностями экспорта. Кроме того, экспортеры также стоят перед выбором: приобретать ли отечественную валюту и в ней сберегать финансовые средства до возникновения потребности их использования или так и хранить их без конвертации.

Если государство никак не вмешивается в деятельность валютного рынка в своей стране, то спрос и предложение на нем подчиняются общим правилам рынков отдельных благ. Их свойства описываются стандартной моделью «крест Маршалла» (рис. 7.5, а).

Повышение спроса на иностранную валюту (сдвиг кривой спроса $D \rightarrow D'$ на рис. 7.5, б) ведет к повышению курса иностранной валюты (понижению курса отечественной валюты). Это способствует повышению экспорта и понижению импорта. В результате увеличивается предложение валюты и сокращается спрос на нее и, как следствие, понижается курс иностранной валюты. Таким образом, происходит саморегулирование курса валюты около равновесного состояния.

Повышение экспорта – это часто непростая задача. Для ее решения может понадобиться увеличение производственных мощностей, приспособление к требованиям зарубежных потребителей. Иначе говоря, саморегулирование рынка валют – процесс скорее среднесрочный, чем краткосрочный. Чем больше первоначальное изменение рыночной ситуации, тем дольше продолжается ее воздействие на экономику.

Дефолт российского государства по внутренним обязательствам 1998 г. привел к многократному обесценению рублевых сбережений и соответствующему росту спроса на валюту. Курс доллара быстро поднялся с 6 рублей до 25 рублей и выше. Это стало одним из основных факторов оживления отечественного производства продукции, которая до этого закупалась по импорту. Запаса конкурентоспособности хватило на 5–7 лет поступательного роста экономики. На последнем этапе перед мировым кризисом конца 2000-х годов росту производства ВВП в России способствовало значительное повышение мировых цен на нефть.

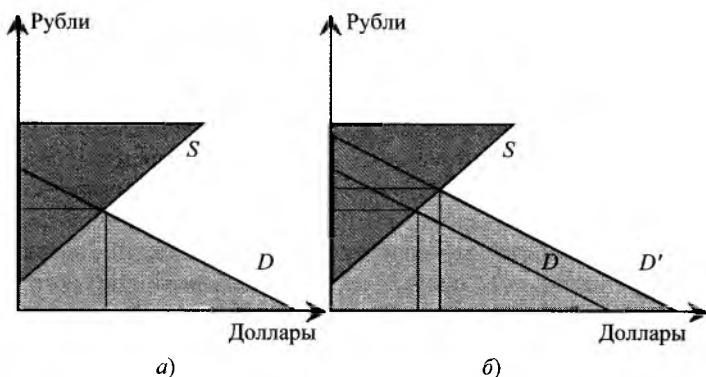


Рис. 7.5. Рынок валют (на примере доллара США):

а – равновесный курс доллара в рублях; б – повышение равновесного курса доллара при увеличении спроса на него

Рынки ценных бумаг. На практике существует большое количество рынков ценных бумаг, различающихся: по видам (облигации и акции); срокам (кратко-, средне-, долгосрочных и бессрочных ценных бумаг); источникам происхождения (частные и государственные эмитенты). Различаются также первичные (размещение новых ценных бумаг) и вторичные (купли-продажи ранее выпущенных активов) рынки ценных бумаг.

Для тех из них, которые являются международными, основной проблемой является отслеживание ставки процента в разных странах и в различных валютах. Основным инструментом для этого является набор показателей, который в специальной литературе называется LIBOR (London Interbank Offered Rate). Это средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками,

выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в разных валютах и на разные сроки – от одного дня до 12 месяцев. Она рассчитывается для десяти валют, в том числе для доллара США, евро, йены и фунта стерлингов.

§ 7.3. Платежный баланс страны

Структура платежного баланса

Платежный баланс отражает все внешнеэкономические операции – с товарами, услугами, доходами, трансфертами и т.д., которые совершаются резидентами страны с резидентами других стран мира за определенный период. В состав платежного баланса включены два счета: *счет текущих операций* и *счет операций с капиталом и финансовыми инструментами*. Принцип построения платежного баланса основан на той же системе двойной записи, которая лежит в основе бухгалтерского учета. При этом каждая обычная двусторонняя хозяйственная операция представляется двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение и расположенными соответственно в двух разных частях баланса «Кредит» и «Дебет» (табл. 7.3). Например, поставка за границу товара на сумму 1 млн долларов США приведет к записи в графе «Кредит» (лат. *credit* – он верит) счета текущих операций и записи в графе «Дебет» (лат. *debet* – он должен) счета операций с капиталом и финансовыми инструментами как увеличение требований к нерезидентам.

Для того чтобы односторонние передачи ценностей, например перевод денег за границу или, наоборот, в страну, оформить по методу двойной записи, вводятся особые статьи, именуемые трансфертами. В платежном балансе проводится различие между текущими трансфертами и капитальными. Ко вторым относятся передача прав собственности на основной капитал в натуральной форме, денежные трансферты, связанные с движением прав собственности на основной капитал, а также аннулирование долга кредитором. Все остальные трансферты относятся к текущим.

В финансовом счете активы и обязательства классифицируются прежде всего по функциональному признаку: прямые, портфельные и прочие инвестиции, резервные активы.

Прямые инвестиции – это инвестиции, сделанные физическими или юридическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций, что дает им право на участие в управлении предприятием.

Портфельные инвестиции представляют собой покупку ценных бумаг, не дающих право вкладчикам влиять на функционирование предприятия и составляющих менее 10% акций, а также облигаций и других долговых ценных бумаг собственного и заемного капитала.

Прочие инвестиции – это остаточная категория, включающая разные кредиты, среди которых особо учитываются кредиты, полученные от международных финансовых организаций: Всемирного банка, Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и др., а также банковские вклады.

Таблица 7.3

Платежный баланс России за 2010 г., млрд долларов США

	Сальдо	Дебет (+)	Кредит (-)
Счет текущих операций	70		
Товары и услуги: экспорт – импорт	123	446	-323
<i>Товары:</i> экспорт – импорт	152	400	-249
<i>Услуги:</i> экспорт – импорт	-29	45	-74
Доходы от инвестиций и оплата труда	-49	37	-86
<i>Оплата труда</i>	-9	4	-12
<i>Доходы от инвестиций</i>	-40	34	-74
Текущие трансферты	-4	10	-14
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-63		
Финансовый счет	-63		
<i>Прямые инвестиции: за границу – в Россию</i>	-10	-53	43
<i>Портфельные инвестиции</i>	-2	-4	2
<i>Финансовые производные: активы – обязательства</i>	-2	9	-11
<i>Прочие инвестиции</i>	-13		
Активы	-23		
Наличная иностранная валюта	15		
Сомнительные операции*	-31		
Другие статьи	12		
<i>Резервные активы</i>	-37		
Чистые ошибки и пропуски	-8		
Общее сальдо	0		

* Включают своевременно не полученную экспортную выручку, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным контрактам, переводы по сомнительным операциям с ценными бумагами, предоставленными кредитами, счетами резидентов за рубежом и др.

Резервные активы – это финансовые активы Центрального банка и Министерства финансов Российской Федерации. В них входят монетарное золото, наличная иностранная валюта, остатки средств на счетах в банках разных стран, ценные бумаги, резервные позиции в Международном валютном фонде и специальные права заимствования. За счет резервных активов проводятся *валютные интервенции* и другие меры выравнивания дисбалансов внешнеэкономических платежей.

В целом сальдо по счету текущих операций должно быть равно по абсолютной величине и противоположно по знаку сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами, а общее сальдо должно всегда равняться нулю. Однако на практике баланс не сводится, поскольку данные о различных сторонах одних и тех же операций берутся из самых разных источников. Например, данные об экспорте товаров содержатся в таможенной статистике, а о поступлениях иностранной валюты на счета предприятий за поставки по экспорту обычно берутся из банковской статистики. Потому вводится как бы техническая балансирующая строка – «Чистые ошибки и пропуски». При этом «грязные» ошибки могут быть гораздо больше «чистых». В настоящее время по этой позиции можно хотя бы косвенно судить об утечке капиталов из нашей страны помимо обычного превышения экспорта над импортом.

Анализ платежного баланса

В табл. 7.3 приведены данные платежного баланса Российской Федерации за 2010 г. Обычно платежный баланс страны дается в национальной валюте, однако нестабильность рубля делает необходимым использование в расчетах более объективного измерителя. В качестве такового выбран доллар США. В «Счете операций с капиталом и финансовыми инструментами» отрицательная величина сальдо свидетельствует о сокращении обязательств резидентов России перед нерезидентами и росте требований к нерезидентам со стороны резидентов.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что чистый экспорт из России в 2010 г. составил 123 млрд долларов, при этом прирост наличной иностранной валюты составил 15,3 млрд долларов. Это значит, что соответствующая часть «экспорта капитала» имела самую неэффективную форму – денежной наличности, которая используется населением как средство «чистого» сбережения, без реального инвес-

тирования. Часть эффективного экспорта капитала, в том числе и теневого, скрывается в позиции «Сомнительные операции» (-30,6 млрд долларов) и других позициях, в сумме приведших к тому, что величина «чистых ошибок и пропусков» (7,6 млрд долларов) превышает 10% чистого экспорта.

Позиция «Кредит» по статье «Оплата труда» представляет собой доход иностранцев, работающих в России. В 2010 г. он составляет более 12 млрд долларов. Чистый экспорт по услугам является отрицательной величиной (-29,2 млрд долларов) и отражает прежде всего рост услуг физическим лицам (во многом в виде зарубежного отдыха «новых русских»).

§ 7.4. Внешнеэкономическая политика государства

Внешнеэкономическая политика – это неотъемлемая часть политики в целом и экономической политики в частности любого государства. Она направлена на достижение и долгосрочных, и среднесрочных, и краткосрочных целей, о которых говорилось в § 6.5. Здесь пойдет речь в основном об инструментах (средствах) внешнеэкономической политики, связанных с воздействием на экспорт и импорт, включая воздействие на их структуру: валютной политике, технологической политике, а также квотах и тарифах.

Валютная политика. Это политика поддержания или изменения цены отечественной валюты – ее курса – для решения различных задач. Поскольку производство современных, не обеспеченных золотом денег – это функция государства, то именно от государства в первую очередь зависит курс валюты.

В экономической теории обычно рассматриваются два крайних случая: политика плавающего курса и политика фиксированного курса. *Плавающий курс* – это курс отечественной валюты, устанавливаемый в ходе свободной купли-продажи иностранной валюты (рис. 7.5). *Фиксированный курс* – это курс отечественной валюты, устанавливаемый и поддерживаемый центральным банком страны. Для поддержания курса используются операции на валютном рынке – интервенции. Если частное предложение валюты меньше частного спроса на нее, то Центральный банк вынужден продавать валюту из имеющихся запасов, если больше – то покупать (рис. 7.6).

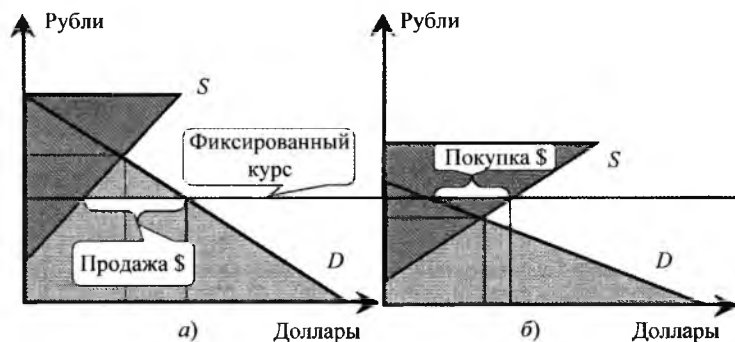


Рис. 7.6. Операции на валютном рынке для поддержания фиксированного курса: *а* – вынужденная продажа валюты; *б* – вынужденная покупка валюты

Если запасы иностранной валюты в Центральном банке заканчиваются, дальше поддерживать неизменный курс нет возможности. В этом случае банк вынужден понижать курс отечественной валюты, т.е. проводить **девальвацию**. На рис. 7.6 это означает перемещение вверх горизонтальной линии «Фиксированный курс». Если наблюдается противоположная ситуация, Центральный банк накапливает резервы иностранной валюты, но при этом выпуск дополнительных отечественных денег при неизменных объемах производства способствует их обесценению – инфляции. Тогда возникает потребность в повышении курса отечественной валюты – *ревальвации*. Термины «девальвация» и «ревальвация» пришли из английского языка (*devaluation* и *revaluation*). Их корень тот же, что у термина «value» – ценность. Как синоним девальвации используется также *depreciation* (он же амортизация – обесценение капитала).

На практике фиксированный курс представляет собой наследие того времени, когда бумажные деньги обеспечивались золотом и устанавливалось фиксированное «золотое содержание» денежной единицы. Современный экономический смысл такого курса – обеспечение стабильных условий для долгосрочного экономического роста страны на основе инвестиций в развитие отраслей, производящих материальные блага на экспорт. В этом случае заниженный курс отечественной валюты (рис. 7.4, б) создает дополнительные конкурентные преимущества на рынках других стран, а дополнительная эмиссия денег, вызванная

покупкой Центральным банком иностранной валюты, в основном идет на выполнение функции средства обращения растущих объемов производства, а не на инфляцию. Континентальный Китай применяет политику фиксированного курса и крайне редко, в небольших масштабах осуществляет ревальвацию.

Большинство экономически развитых стран сейчас де-юре применяют политику плавающего курса, а де-факто часто воздействуют на его изменения в ту или иную сторону. Понижение курса больше отвечает интересам производителей, а повышение – интересам потребителей. В США эти две политики – слабого и сильного доллара – периодически меняют друг друга.

В России в настоящее время применяется политика плавающего курса рубля, но в пределах определенного коридора по отношению к *бивалютной корзине*, включающей пару «доллар – евро». Если курс рубля приближается к верхней или нижней границе, Банк России путем валютных интервенций воздействует на курс в нужном направлении.

Технологическая политика

В области внешней торговли технологическая политика представляет собой в основном совокупность требований, предъявляемых к характеристикам благ, ввозимых по *импорту* или пересекающих границу, например, таким, как транспортное средство. Основная задача этой политики – защищать потребителей от недостаточно качественных изделий вне зависимости от того, где они произведены – в стране или за рубежом.

Чем выше уровень технологического развития страны, тем жестче требования к тому, что в нее попадает из-за границы. Например, многие российские изделия авто- и авиапромышленности не соответствуют экологическим требованиям европейских стран – по уровню шума, выхлопным газам. И наоборот, российские власти неоднократно налагали запрет на импорт мяса и других продуктов питания из отдельных стран в связи с нарушениями отечественных технологических нормативов.

Во времена холодной войны США применяли технологическую политику в отношении *экспорта* в СССР и другие страны «восточного блока» продукции, которая, по их мнению, могла применяться для укрепления обороноспособности. Для этого еще в 1949 г. был создан международ-

ный Координационный комитет по экспортному контролю – КОКОМ (Coordinating Committee for Multilateral Export Controls – CoCom). Этот комитет разработал стратегию «контролируемого технологического отставания» и в соответствии с ней составлял перечни «стратегических» товаров и технологий, не подлежащих экспорту в указанные страны и контролировал их соблюдение всеми членами КОКОМ (17 стран). После выполнения поставленной задачи этот комитет прекратил существование в 1994 г.

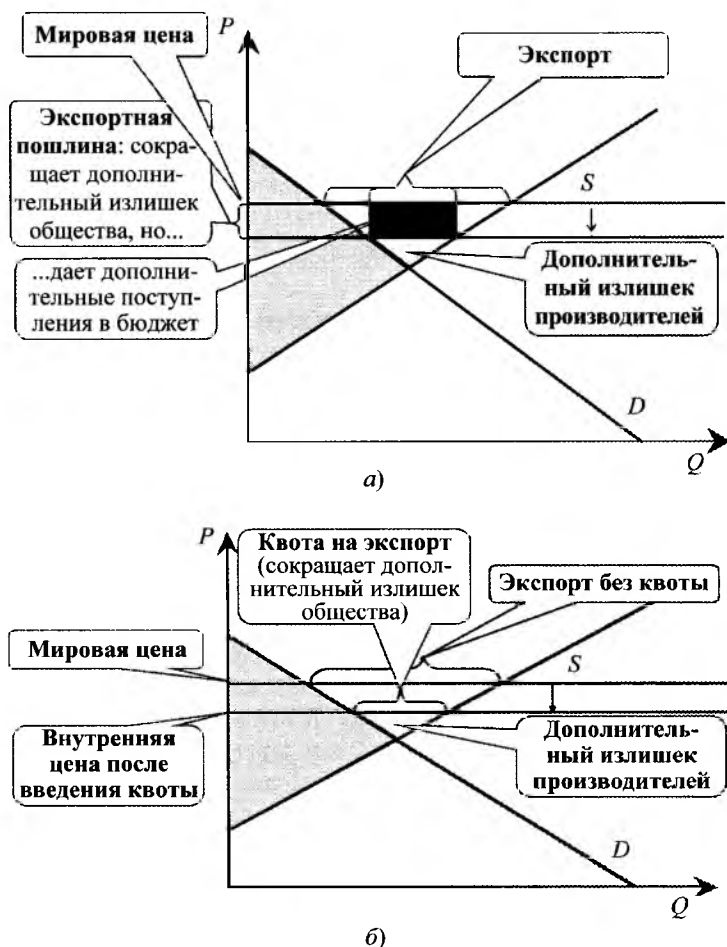


Рис. 7.7. Последствия введения экспортных пошлины (а) и квоты (б)

Квоты и пошлины. Противоречивые интересы конкурирующих сторон побуждают каждую из них пытаться заставить государство вмешиваться в обычный ход внешней торговли. Две основные формы такого вмешательства относятся, соответственно, к ценам (качеству) и количествам благ. Ценовое вмешательство представляет собой налог (пошлину) или субсидию к цене на импортируемый или экспортируемый товар. Вмешательство в объемы торговли выражается в установлении квот на потоки в единицу времени. Графические модели экспортных пошлины и квоты представлены на рис. 7.7.

Как одно, так и другое уменьшает выгоды общества в целом от участия в мировой экономике, но при этом одна из сторон (здесь – производитель) теряет, а другая выигрывает. Инструмент пошлин технически проще – он безадресный, а квоты лучше учитывают ограниченность мощностей, но организационно сложнее. Как правило, общая квота делится на части, которые продаются на рынке квот. Сложность этого инструмента может быть питательной почвой для коррупции.

§ 7.5. Международные экономические союзы и организации

Эволюция международных экономических союзов

Большие государства древности, как правило, были многонациональными. Верховная власть обычно способствовала развитию транспортной инфраструктуры, которая не только облегчала перемещение войск для сохранения политического единства страны, но и создавала благоприятные возможности для развития торговли между территориями, населенными разными народами.

В западной части Евразии наибольшего экономического развития достигла Римская империя. Ее основные технологические новации в этой сфере – дороги и право. Римское право легло в основу кодекса Наполеона и других правовых систем в период становления национальных государств в Европе в XIX в. Сами эти национальные государства нередко оставались частью империй. Например, Британская империя существовала до начала 1960-х годов. И сейчас многие бывшие метрополии сохраняют не только культурные, но и экономические связи со странами, которые были их колониями. Часто валюты в этих странах привязывались фиксированным курсом к валюте бывшей метрополии.

По мере разрушения империй, сложившихся в доиндустриальный период мировой истории, возникают предпосылки для формирования международных экономических союзов на «чисто рыночной» основе, связанной с преимуществами больших рынков сбыта. Таких союзов, частично совпадающих по составу стран, входящих в них, сейчас существует довольно много. Здесь коротко будут рассмотрены только три – Всемирная торговая организация (ВТО), Европейский экономический союз (Евросоюз, ЕС) и Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России.

Всемирная торговая организация (ВТО; World Trade Organization – (WTO)) была создана в 1995 г. Эта организация является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г., фактически также бывшего международной организацией, занимавшейся либерализацией международной торговли и регулированием торгово-политических отношений государств-членов. Сейчас ВТО насчитывает 165 членов, включая один коллективный – Европейский союз.

Основные принципы этой организации: равные права, взаимность и прозрачность.

Члены ВТО должны полностью публиковать свои торговые правила и иметь органы, отвечающие за предоставление информации другим членам ВТО.

Все члены ВТО обязаны соблюдать на своей территории *режим наибольшего благоприятствования в торговле*: права одного из членов ВТО автоматически распространяются на всех остальных членов организации, а права, предоставляемые отечественным производителям, распространяются на всех иностранных производителей, за исключением временных ограничений, установленных на переходный период вступающим в ВТО. Все уступки в ослаблении двусторонних торговых ограничений должны быть взаимными.

Хотя ВТО является всемирной организацией, ее текущая деятельность направлена на регулирование двусторонних экономических отношений. Это значит, что установление и изменение квот, экспортных и импортных пошлин, субсидий, которые рассматривались в § 7.4 в общем теоретическом виде, имеют непосредственное отношение к повседневной практике, в которой начиная с 2012 г., после самых длительных в истории этой организации переговоров с каждой страной в отдельности, участвует и Россия.

Европейский союз (Евросоюз, ЕС) – это экономическое и политическое объединение 27 государств Западной и Центральной Европы, нацеленное на региональную интеграцию. Он был создан в 1952 г. как Европейское объединение угля и стали, в которое вошли шесть стран: Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды и Франция. Через пять лет эти же страны учредили Европейское экономическое сообщество («Общий рынок»), которое в последующие годы прирастало количественно и менялось качественно за счет передачи на надгосударственный уровень функций управления с соответствующим сокращением суверенитета отдельных стран. Особенно значимым шагом по пути экономической интеграции стало решение в 1999 г. о переходе к единой валюте – евро, в том числе и в наличном обращении с 2002 г.

Спустя десять лет начала сказываться половичатость принятого решения, поскольку монетарная политика перешла на уровень союза в целом, а фискальная политика осталась на уровне отдельных стран как одно из основных проявлений их суверенитета, хотя применяться они должны комплексно (см. приложение 1 в гл. 6). После начала мирового кризиса 2000-х годов более слабые в экономическом отношении члены Евросоюза стали испытывать возрастающие трудности в сбалансировании бюджета. В основном это страны Южной Европы, с большой долей туристических услуг в ВВП. Спрос на эти услуги, как и на предметы роскоши, очень эластичен к доходам физических лиц. Он понизился значительно больше, чем сами доходы.

Экономические лидеры Евросоюза, особенно Германия, были вынуждены брать на себя покрытие долгов таких стран, как Греция, чтобы сохранить единую валюту.

Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России

С 2012 г. вступили в силу договоры, формирующие Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Некоторые договоры были подписаны еще раньше – в середине 2011 г. и уже начали давать определенные результаты. В частности, было замечено, что многие российские предприниматели предпочитают регистрировать бизнес в Казахстане. Иначе говоря, началась конкуренция государств на рынке услуг по сопровождению предпринимательской деятельности.

Снятие таможенных и иных барьеров будет способствовать развитию кооперации между тремя странами, а также с теми, кто в дальнейшем будет присоединяться к этому союзу. Правила ВТО позволяют странам-членам участвовать в одном таком региональном экономическом союзе.

Основные понятия

Бивалютная корзина	Платежный баланс
Валютные интервенции	Портфельные инвестиции
Внешнеэкономическое тождество	Предложение валюты и спрос на валюту
Всемирная торговая организация	Прямые инвестиции
Девальвация и ревальвация	Режим наибольшего благоприятствования в торговле
Европейский союз	Резервные активы
Квоты и пошлины	Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России
Монопродуктовая страна	
Курсы валюты: плавающий и фиксированный	

Вопросы и задания

1. Запишите коротко, что вы узнали для себя нового в данной главе. Что из этого, на ваш взгляд, пригодится в принятии собственных хозяйственных решений?

2. Вспомните смысл каждого термина, представленного выше, в списке «Основные понятия», запишите его своими словами как минимум в двух разных вариантах и сохраните до конца работы с учебником. Что для вас важного из содержания главы не попало в перечень списка «Основные понятия»? Что, на ваш взгляд, в нем оказалось лишним?

3. Постарайтесь объединить эти термины в смысловые группы.

4. Сравните полученные группы с содержанием терминологических гнезд «Предметно-именного указателя» и оцените степень их соответствия. Какие расхождения были связаны с объективными факторами?

5. Повторите задания пп. 1–4 после завершения изучения всего учебника.

6. Как понижение курса иностранной валюты отразится на интересах импортеров? Как отразится на интересах экспортеров и импортеров повышение курса иностранной валюты? Зависят ли ответы на эти вопросы от того, являются ли импортеры производителями или потребителями?

7. Могут ли потоки потребления, сбережения и инвестирования конечных благ превышать в сумме или порознь поток их производства? Зависит ли ответ от того, является ли при этом экономика открытой или закрытой?

8. Найдите в Интернете последние данные по показателям, представленным в этой главе, и дайте к ним свои собственные комментарии. Найдите там

же комментарии специалистов и сравните их между собой и со своими рассуждениями. В чем, по вашему мнению, причина расхождений в комментариях к одним и тем же фактическим данным?

9. Проиллюстрируйте на графической модели открытие малой экономики по благу, мировая цена которого выше внутренней. Чьи интересы и как это затрагивает?

10. Проиллюстрируйте на примере конкретных благ, как именно влияет на интересы экспортеров и импортеров повышение и понижение курса национальной валюты. Зависит ли эффект от того, кем является импортер – производителем или потребителем?

11. Попробуйте снять ограничение «малая экономика» и самостоятельно проанализировать с помощью графической модели, как это изменит ранее сделанные выводы о влиянии открытия экономики на благосостояние общества.

12. В 1990-х годах часто невесело шутили: «Американский университет – это место, где русские профессора обучают китайских студентов». Какие долгосрочные последствия это может иметь для Китая, России, США, мира в целом?

13. Может ли объем внешнеторгового оборота страны превышать ее ВВП? А экспорт? А импорт? Если для США отношение внешнеторгового оборота к ВВП меньше, чем для какой-то другой страны, можно ли сказать, что они меньше вовлечены в мировую экономику?

14. Рассчитайте на основе приведенных в учебнике данных соотношение внешнеторгового оборота и ВВП в России в 2010 г. Попробуйте самостоятельно рассчитать этот показатель для других лет и прокомментировать динамику этого показателя для внешней торговли в целом и по странам СНГ.

15. Как отсутствие естественного конкурентного преимущества в виде близости международных водных путей сообщения может сказываться на структуре видов деятельности, учитываемых при расчете ВВП? Как это может повлиять при вступлении страны в ВТО?

16. Прокомментируйте сообщение: «По данным американских экономистов, среднегодовая цена природного газа опустилась в США до 99 долларов за тысячу кубометров и в ближайшие годы продолжит снижение. В России же, отмечает сегодня “Независимая газета”, наоборот: правительство уже увеличило тариф на газ для центральных областей выше 120 долларов и запланировало новое подорожание на 2012–2014 годы» (<http://polit.ru/news/2012/01/16/gas/>). Какие долгосрочные последствия это может иметь при расширении применения технологий СПГ (сжиженного природного газа)? Является ли эта технология конкурентной по отношению к магистральным газопроводам?

17. Какие отрасли зарубежной экономики представляют сейчас интерес для развития отечественной экономики? Какие объективные показатели могут подтвердить или опровергнуть конкретные предложения на этот счет?

18. Что важнее для повышения инновационного потенциала страны: высокая общая культура населения или глубокая специализация конкретных работников на производстве?

Предметный указатель

- Активы 149, 150, 152, 159
- Акции (см. Ценные бумаги) 32, 34, 131, 150, 156
- Альтернативные издержки 190, 218, 223
 - (см. Издержки) 15, 39, 55–60, 63–65, 75, 80, 130, 150–155, 181, 204, 211
- Амортизация 56, 152, 160, 172, 201, 225
- Аренда 38, 41, 56, 66, 76, 119, 144, 172, 173
- Асимметрия информации 147, 159, 163, 169, 188
- Базовые стратегические выборы 53, 59, 149, 159
- Баланс
 - бухгалтерский 144
 - материальный 80, 85, 86, 149
 - межотраслевой 53, 216
 - платежный 218, 221–223, 231
- Безвозвратные потери 75, 83, 159, 187
- Валовой внутренний продукт (ВВП)
 - методы расчета
 - производственный 172
 - конечных расходов 172
 - факторных доходов 172
 - номинальный 175–179, 193, 202
 - реальный 175–179, 193, 202
- Валюта
 - бивалютная корзина 226, 231
 - валютные интервенции 222, 224, 231
 - валютный коридор 201, 226, 233
 - валютный курс (цена)
 - номинальный 177
 - плавающий 221, 226, 231
 - реальный 177
 - фиксированный
 - девальвация 225, 231
 - ревальвация 225, 226, 231
- предложение 60–71
- спрос 23, 32, 34, 40, 61–71, 94
- Внешняя торговля
 - внешнеторговый оборот 212, 213
 - чистый экспорт (сальдо экспорта-импорта) 12, 86, 117, 174, 213, 218 223
- Воспроизводство
 - виды (циклы)
 - демографическое 93
 - демографический переход 95
 - демографическое эхо войны 126, 132, 137
 - экологическое 10, 79, 81
 - экономическое 11, 16, 79
 - типы
 - простое 79, 80–84, 122, 125, 134
 - расширенное 79, 80, 81, 84
 - суженное 79, 80, 81, 84
- Временные и постоянные изменения 94, 96
- Всемирная торговая организация (ВТО) 229, 231
- «Голландская болезнь» 216, 217
- Государственный бюджет
 - дефицит 51, 190, 200, 202
 - профицит 190, 202
- Деньги
 - денежные агрегаты 35, 42, 193
 - повышенной силы 193–195, 202
 - предложение денег 192, 195, 196, 204
 - спрос на деньги 191, 192

- уровень монетизации экономики
 - 193, 203
 - функции 33–35, 42, 129, 191
- Добавленная стоимость (ценность)
 - 30, 34, 159
- Европейский союз (Евросоюз, ЕС)
 - 229–231
- Закон предложения 60, 65, 84, 154
- Закон спроса 60, 66, 67, 84
- Издержки
 - альтернативные
 - изменения результата 58, 83, 154, 155
 - свободное время в настоящем
 - 59, 91, 96
 - и/или обеспеченность существования в будущем 124
 - бухгалтерские (себестоимость) 61, 84, 151, 152
 - переменные 55, 60, 61, 84, 152
 - постоянные 55, 63, 84
 - Излишек
 - общественный 72, 75, 84
 - потребителей 72, 84
 - производителей 72, 84
 - Изокосты 67, 84
 - Инвестиции
 - портфельные 221, 222
 - прямые 221, 232
 - Индексы
 - переменного состава (Пааше) 178
 - постоянного состава (Ласпейреса) 176, 178
 - Фишера 178
 - цен
 - дефлятор 176, 177
 - потребителей 177, 179, 180
 - производителей 179, 180
 - Интересы (жизненно важные изменения) и конечные цели
 - конкуренция интересов субъекта 60
 - конкуренция интересов субъектов 60
 - краткосрочные и долгосрочные связи интересов
 - субъекта 12
 - субъектов 12
 - субъекта
 - самоизменения
 - количественные (рост/уменьшение) 80, 89, 92
 - качественные (развитие/деградация) 82, 92, 230
 - мобильности (перемещение) 21, 107, 109, 217
 - инструментальные 140, 177
 - целевые 102, 106, 140
 - субъектов
 - государства 14, 16, 21, 36, 104, 108, 111, 156, 174, 209
 - домохозяйств 14, 36, 77, 108, 111, 134, 139, 156, 172–174, 184, 190, 200, 202, 204
 - общества 104, 109, 111, 162
 - фирм 14, 16, 21, 36
- Инфляция
 - виды 170, 182
 - инфляционная спираль 182, 202
 - показатели 179
 - таргетирование 201
 - уровни 179, 180, 201
 - формы 50, 179
 - функции 179
- Квоты 224, 227, 229, 231
- Конкуренция 14, 40, 52, 60, 64, 66 68, 71–76, 123, 140, 148, 153, 169, 182, 196, 230, 231
- Коррупция 170, 202, 228
- Макроэкономические тождества 174
 - внешнеэкономическое тождество 218
- Метод проб и ошибок 45, 46
- Миграция
 - иммиграция 118, 126, 137
 - эмиграция 52, 118, 137
- Миноритарии 145, 146, 159

- Модели
жизненного цикла Ф. Модильяни
130
«крест Маршалла» 70, 71, 211, 219
«кривая (граница) производственных возможностей» 58, 83, 153, 205, 210
кривая Лаффера 186, 187, 202
круговых (циркулярных) потоков 76, 172
мультипликаторы кредитного (депозитного) и денежного расширения 194, 195, 202
- Монополия 24, 25, 32, 40, 42, 56, 74–76, 141, 167, 168, 172, 208
- Мощность
потребительная 55
производственная 54, 55, 61, 63, 150, 152, 154, 219
- Налоги
косвенные 185, 202
налоговая база 152, 167, 186, 202
прямые 185, 202
пошлины 227, 229, 251
- Неопределенность 20, 21, 42, 80, 91, 96, 129, 148, 175, 196
- Обмен
арендно-рентные отношения 39, 41, 56, 157, 184, 321
бартер 33, 34
вещами 10, 24
купля-продажа 33, 34, 38, 53, 76, 113, 156, 207, 210, 220, 224
лизинг 39, 146
тендер 152
формы
аукцион
английский 155
голландский 155
биржи
товарные 157
фондовые 156, 158
- Обнищение абсолютное и относительное 114
- Образование 12, 14, 36, 43–47, 54, 77, 109, 119, 123, 125, 130, 132, 135, 166, 168, 171, 197–199, 204, 257
- Образованность 118, 123
- Обучение 46, 54, 127, 128
- Общество
и домохозяйства 36, 108, 111, 137
и государство 36, 109–111, 197, 198
и фирмы 36, 111, 198
- Объекты в экономике (хозяйствовании) блага
взаимодополняющие (технологически связанные) 31, 32, 41, 67
взаимозаменяемые 31, 32, 42, 66
достаточность и избыточность благ 79, 80
естественные монополии 24, 25, 32
конечные 21, 26
косвенные 22, 28, 32, 67
менее ценимые (инфериорные) нормальные 23, 32
общественные 24, 32, 41, 46, 109, 110, 162–164, 168, 171, 183, 198, 199
общие ресурсы 24, 25, 32
предметы роскоши 23, 32, 88, 230
промежуточные 192
прямые 22, 23
частные
общественно значимые 46, 109, 162, 198
- услуги
в сфере образования 46, 54, 109, 128, 166, 198
транспортные 134–136
- ресурсы
информация 24, 26
материя 28
сырье и материалы 52, 150, 154
энергия 28, 41, 57, 151

- факторы
 - земля 26, 27, 28, 32, 67, 70, 108, 142
 - капитал 26, 27, 32, 47, 108, 147
 - труд 26, 27, 32, 47, 109, 119, 167
- Ограниченность (редкость)
 - ресурсов 22, 27, 28
 - факторов 28
- Отчужденность 83, 111, 112
- Период оборачиваемости 72
- Потребление
 - минимальный размер оплаты труда (МРОТ) 89, 122, 123
 - прожиточный минимум 90, 122, 178
 - распределение семей по уровням дохода 120
 - соотношение доходов децильных (или квинтильных) групп 120, 121, 135
- Предельные фирмы 65, 72, 155
- Предпринимательский (остаточный) доход 56, 143
- Предпринимательство 108, 142–145, 147
- Прибыль (убыток)
 - балансовая (бухгалтерская) 152
 - чистая 151
- Применение (эксплуатация)
 - факторов и ресурсов 53, 56, 72
 - использование факторов 53, 55, 59, 119, 150, 236
 - потребление ресурсов 23, 53, 95
- Принцип сравнительного преимущества 208, 209, 235, 236
- Рента
 - как факторный доход 56, 172
 - конъюнктурная 72, 73
 - поиск ренты 169
 - технологическая 63, 65, 71, 72
 - экономическая 39, 42
- Режим наибольшего благоприятствования в торговле 229
- Резервные активы 221, 223
- Резервный фонд 200, 201
- Результаты
 - непосредственные 90, 106, 113
 - конечные 11, 20, 57, 90, 106, 118
- Рост 23, 73, 80–82, 118, 168, 176, 180, 202, 277
- Рынок
 - покупателей 72, 77
 - «провалы» рынка 168, 169, 184
 - продавцов 72–74
 - рыночное неравновесие
 - дефицит благ 72
 - избыток благ 20, 72
 - правило «короткого плеча» 72
 - рыночное равновесие
 - равновесное количество блага 71
 - равновесная цена 71, 74, 211
 - устойчивость равновесия 70, 72, 73
 - совершенной конкуренции 54, 71
 - фондовый (ценных бумаг)
 - «быки» и «медведи» 157, 158
- Сбережения
 - накопленные 128
 - текущие 128
- Себестоимость (см. Издержки)
- Система национальных счетов (СНС)
 - институциональные единицы 170, 171
 - секторы 171
 - счета потоков 171
- Сравнительный статический анализ 93
- Средства существования
 - предметы потребления 22, 50
 - средства производства 22, 43, 78
- «Стационарный бандит» 164, 165
- Стоимость (см. Ценность)
- Структура хозяйственной деятельности 112
- Субъекты в экономике
 - государство
 - перераспределение доходов 202
 - «провалы» государства 168, 202, 203
 - дефолт 169, 179, 202, 220

- домашнее хозяйство (семья) 47,
57, 114, 119, 124, 137, 171, 174
- фирма (предприятие)
индивидуальное 143
коллективное
акционерное общество
143–146, 153, 159
кооператив 51, 143, 144, 159
общество с ограниченной
ответственностью 44
товарищество и командитное
товарищество 159
- физические лица 35–37, 39, 50,
67, 93, 142, 156, 184, 189, 215,
221, 224, 230
- юридические лица 37, 40, 97, 111,
142, 150, 170, 185, 215, 221
- Таможенный союз Белоруссии,
Казахстана и России 229, 230, 231
- Теории полезности
кардиналистская 17
ординалистская 17
- Технология
взаимозаменяемость технологий 65
нормативы 220
- Фонд национального благосостояния
200, 203
- Функция предложения 65, 84
- Функция спроса 68, 69, 70
- Хозяйствование и присвоение
стороны хозяйствования
движущая 105
определяющая 76, 105
- Цели
конечные 87, 104, 162, 234
- Ценность
меновая 33, 56, 130, 218
субстанция ценности 33
- Ценные бумаги
акции 32, 145, 146, 156, 157, 185,
220–222
дивиденд 146, 156–159
контрольный пакет 145, 159
курс (цена) акций 147, 157, 159
- облигации 32, 56, 156–159
производные бумаги (деривативы)
158
- Циклические процессы
свойства 79
- Циклы в экономике
(волны) Кондратьева 198
деловой активности и его
фазы 150, 202
кризис 82, 167
депрессия 82, 167
оживление 82, 168
подъем 82, 168
- Частная собственность 37, 43, 47,
141, 142
- Экономика
закрытая 174, 202, 206, 208, 231
набеговая 119, 137
открытая 174, 202, 212, 231
присваивающая 15, 27, 163, 216
производящая 27, 113, 163, 216,
220–222
рыночная 11, 13, 16, 36, 48, 60,
71, 77, 89, 93, 104, 139–145, 156,
166–168, 179, 185, 200–209, 216
теневая 50–52, 171, 182, 203
- Эксплуатация
паразитизм 19
- Эластичность
дуговая 70, 84
перекрестная 71
точечная 69
- Эффект
замещения 60, 93–96, 112
дохода 178
храповика 181, 203
- Эффективность
Парево 113
стратегическая 112
экономическая/технологическая
88, 107, 120, 161

Именной указатель

- Августин Аврелий 89
Александр Македонский 103
Алчиян А. 38
Аристотель 9, 103
Беккер Г. 111, 164
Бисмарк О. 43
Бланшар О. 197, 198
Делор Ж. 44
Дефо Д. 130
Канеман Д. 13
Кейнс Дж. М. 83, 209
Коменский Я. 44
Кондратьев Н.Д. 198
Конфуций 197
Ласпейрес Э. 176, 178
Лаффер А. 186, 187, 202
Леонтьев В. 54, 81, 216
Маркс К. 12, 41, 56, 57, 78, 80, 81, 87, 91, 102
Маршалл А. 70, 71, 84, 211, 219
Менгер К. 17
Милль Дж.С. 69
Модильяни Ф. 130
Мэнкью Н. 19
Олин Б. 216
Олсон М. 165
Пааше Г. 177, 178
Парето В. 113
Плагон 103
Пушкин А.С. 69
Риккардо Д. 208
Ротенберг В. 20
Рубинштейн А. 31
Самуэльсон П. 69
Слуцкий Е.Е. 17
Смит А. 12, 130
Смит В. 12, 69, 130
Сократ 103
Солоу Р. 205, 207
Сэндлер Т. 41
Тамбовцев В.Л. 128
Тобин Дж. 130
Туроу Л. 197
Устенко О. 127
Фишер И. 178
Хайек Ф.А. 37
Хекшер Э. 215
Хикс Дж. 17, 204
Шторх А.К. 57

Учебник

Гребнев Леонид Сергеевич

Экономика для бакалавров

Учебное пособие

Редактор *Е.В. Комарова*

Корректор *Т.Б. Слизун*

Компьютерная верстка *Т.В. Клейменова*

Оформление *А.П. Ероховой*