

ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

3-е издание



• ПРОСПЕКТ •

ЭКОНОМИКА

УЧЕБНИК

Под редакцией

доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН

А.И. Архипова,

кандидата экономических наук, доцента

А.К. Большакова

*Издание третье,
переработанное и дополненное*

*Допущено Министерством образования Российской Федерации
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки 521600 «Экономика»
и специальности 060100 «Экономическая теория»*



УДК 33(075.8)
ББК 65я73
Э40

Авторы:

А. И. Архипов, д-р экон. наук, проф., академик РАЕН — введение, гл. 11, 31, 33, заключение; **А. К. Большаков**, канд. экон. наук, доц. — гл. 10, 13, 14; **М. А. Дерябина** — гл. 7, 23; **В. Р. Евстигнеев**, д-р экон. наук — гл. 17, 18, 34; **С. С. Ильин**, д-р экон. наук — гл. 6; **С. Н. Ивашковский**, канд. экон. наук, проф. — гл. 3, 4, 5; **В. М. Кудров**, д-р экон. наук, проф. — гл. 8; **Л. Н. Лыкова**, д-р экон. наук — гл. 29, 32; **В. Д. Мехряков**, д-р экон. наук, проф. — гл. 27; **Б. З. Мильнер**, д-р экон. наук, проф. — гл. 16; **Б. И. Михайлов**, канд. экон. наук — гл. 33; **А. Н. Нестеренко**, д-р экон. наук, проф. — гл. 1, 2, 15, 19–22, 24–26, 30; **И. А. Погосов**, д-р экон. наук, проф. — гл. 9, 12; **Г. Н. Чубаков**, д-р экон. наук, проф. — гл. 28.

Под редакцией доктора экономических наук, профессора, академика РАЕН **А. И. Архипова**, кандидата экономических наук, доцента **А. К. Большакова**.

Авторы благодарят И. В. Шацкую за помощь в подготовке к третьему изданию учебника.

Экономика : учеб. / А. И. Архипов [и др.]; под ред. А. И. Архипова, Э40 А. К. Большакова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 840 с.

ISBN 978-5-482-01736-4

Учебник подготовлен коллективом авторов Института экономики Российской академии наук (РАН), Института мировой экономики и международных отношений РАН, Института международных экономических и политических исследований РАН, Института Европы РАН, МГУ им. М. В. Ломоносова, МГИМО (У) МИД РФ и МИРЭА.

Учебник состоит из трех частей. Первая часть содержит доступное изложение стандартного учебного курса экономической теории с позиций новейшего видения научных проблем. Во второй части подробно рассмотрена теория переходной экономики с привлечением современных научных концепций и опыта разных стран. Третья часть посвящена актуальным экономическим проблемам России, многие из которых ранее в учебной литературе не излагались, и впервые знакомит читателя с основами функционирования «нового сектора» («Интернет-экономики»).

Для студентов, аспирантов и преподавателей, а также читателей, стремящихся к углубленному пониманию современной экономической теории и практики.

УДК 33(075.8)
ББК 65я73

ВВЕДЕНИЕ

Представляя читателям третье издание учебника «Экономика» (первое вышло в 1998 г., второе в 2001 г.), авторы хотели бы отметить следующие обстоятельства.

Настоящее издание учебника существенно переработано. Большинство глав обновлены с учетом современного состояния экономической теории и опыта ее преподавания. Представлены новейшие материалы по теории управления, финансам и другим вопросам.

Рынок учебной литературы сегодня чрезвычайно богат. Поэтому авторы — ученые и преподаватели из Института экономики Российской академии наук, МГУ им. М. В. Ломоносова, МГИМО (У) МИД РФ, МИРЭА и других научных учреждений и вузов — поставили перед собой задачу написать такой учебник, который, соответствуя официальным программам преподавания экономической теории и утвердившимся канонам изложения этого предмета, сочетал бы в себе рациональную структуру и набор наиболее актуальных экономических проблем с доступностью изложения курса.

Чтобы решить данную задачу, авторы внесли некоторые изменения по сравнению с большинством учебников как в характер излагаемого материала, так и в круг рассматриваемых вопросов и тем.

Во-первых, в учебнике сделан упор на изложение современного видения многих научных проблем. Это не значит, конечно, что авторы пренебрегают темами, которые рассматриваются в стандартных курсах «экономики». Читатель найдет в нашем учебнике материалы и о структуре рынков, и об организационных формах предпринимательства, и об инфляции, и обо всем остальном, что требуется знать студентам экономических и неэкономических вузов. Вместе с тем целый ряд разделов учебника написан с позиций новейшего состояния экономической науки. Достаточно посмотреть, например, главы по современным экономическим теориям или по концепциям международных экономических отношений. Это стало возможным благодаря участию в авторском коллективе ученых из академических институтов и вузов, которые в повседневной исследовательской работе занимаются теоретическими проблемами и в доступной форме изложили в учебнике результаты своих последних исследований.

Во-вторых, ряд глав написан авторами, которые сочетают научные исследования с практической работой в государственных и коммерческих структурах, консультированием органов государственной власти.

Им, на наш взгляд, удалось представить в учебнике современные взгляды ученых и специалистов на актуальные экономические проблемы в нашей стране и за рубежом. Многие авторы при написании учебника использовали свои разработки и рекомендации. Материалы такого рода читатель найдет, например, в главах об экономических измерениях, приватизации, налоговой системе, банковском секторе, социальных проблемах современной России.

В-третьих, составители учебника стремились включить в него такие вопросы, которые в учебной литературе до сих пор вообще не рассматривались. В нашем учебнике читатель впервые найдет учебное изложение таких тем, как промышленная политика, бюджетный федерализм и др. Эти вопросы занимают все более и более значимое место в общественно-политической и экономической жизни нашей страны.

Наконец, в-четвертых, мы выделили в учебнике отдельную часть — актуальные экономические проблемы России. Хотя многие из вопросов, которые рассматриваются в этой части, излагаются и в других учебниках, специальный раздел, посвященный современному состоянию российской экономики, читатель найдет только у нас. При этом пониманию актуальных экономических проблем, по мнению авторов, должно способствовать предварительное изучение теоретических проблем переходного периода, которому также посвящена самостоятельная часть учебника.

Первые два издания учебника показали, что изучение экономической теории по такой схеме изложения повышает интерес учащихся к предмету и способствует интенсивному усвоению изучаемого материала.

Таким образом, по нашему учебнику читатель может изучить весь «продвинутый» курс экономической теории: микро- и макроэкономику, теорию переходного периода и актуальные проблемы российской экономики. Мы надеемся, что качество и структура учебника удовлетворят самого взыскательного читателя.

Большой вклад в подготовку первого и второго изданий учебника внес доктор экономических наук, профессор Андрей Николаевич Нестеренко — один из современно мыслящих экономистов России, жизнь которого безвременно трагически оборвалась летом 2001 г. Работу по обновлению глав, написанных А. Н. Нестеренко, провела М. А. Дерябина.

Глава 1**ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Великий английский философ и экономист Джон Стюарт Милль (1806—1873) отмечал, что любая наука определяет предмет собственных исследований не в момент своего возникновения, а тогда, когда достигает определенной степени зрелости. Такой характер развития научного знания Милль сравнил со строительством городской стены, которая возводится не для того, чтобы защитить будущие здания, а для того, чтобы отгородить те строения, которые уже существуют.

Как объяснить парадокс Милля? Теоретики научного знания считают, что наука обретает способность вычленить предмет своих исследований из бесконечного множества проблем окружающей жизни только тогда, когда ученые могут увидеть общность некоторого круга проблем, которые данная наука в состоянии решить. Это, в свою очередь, становится возможным лишь после того, как складывается набор некоторых взаимосвязанных принципов и инструментов познания, присущих только данной науке.

Мы привели данные рассуждения для того, чтобы показать: *вопрос о предмете и методе экономической науки, который зачастую кажется «дежурным», самоочевидным и неинтересным, на самом деле скрывает множество глубоких и интересных проблем, достойных внимания.* Более того, характер современной экономической теории таков, что из анализа ее предмета вырастает вся совокупность проблем и решений данной теории. Такое положение дел характерно для любой науки, пользующейся внутренне логичным и цельным набором исследовательских принципов и методов, но для экономической науки оно характерно в особой мере.

§ 1. Какую экономическую теорию мы будем изучать?

Экономическая наука уходит корнями в античную эпоху, когда великие древнегреческие мыслители Ксенофонт, Аристотель и другие написали трактаты, посвященные ведению хозяйства и обмену продукцией между людьми. Но как самостоятельная область человеческого знания, имеющая достаточно четко определенный предмет исследования (способ

бы увеличения индивидуального и общественного богатства, распределение богатства между людьми, формирование издержек, цен и других категорий в процессе производства и обмена), экономическая наука возникла в Западной Европе в XVII — XVIII вв. в период первоначального становления и укрепления того общественного строя, который принято называть капитализмом.

Не случайно, что экономическая наука, которую часто называют просто экономикой, появилась именно в этот период.

Хотя материальные блага всегда были нужны человеку для поддержания жизни, на протяжении большей части истории люди добывали средства к существованию главным образом не путем рыночного обмена, а за счет непосредственного производства благ путем возделывания земли и содержания скота в рамках замкнутого (натурального) хозяйства, охоты и т. п., а также путем освоения новых территорий, захвата и эксплуатации рабов, войн и грабежа соседних народов. Конечно, и в античные, и в средневековые времена существовали отношения собственности, торговля, деньги и другие формы и атрибуты рынка, но они занимали подчиненное место по отношению к непосредственному производству благ или насильственному изъятию благ у других. (Но заметим, что бурное развитие торговли в период расцвета древнегреческих полисов дало основание некоторым ученым говорить об «античном капитализме».) Те, кто интересуется древней и средневековой историей, могли увидеть, что дошедшие до нас материальные и духовные памятники этих эпох в большей степени связаны с войнами, религией, социальными конфликтами, борьбой за власть и многими другими сторонами человеческой жизни, чем с экономикой.

Но в Западной Европе в XVII—XVIII вв. благодаря стечению исторических обстоятельств — Великим географическим открытиям, укреплению в ряде стран королевского абсолютизма, возникновению протестантской религии, ряду великих научных открытий и др. — стали быстро развиваться и углубляться именно рыночные отношения.

Первоначально это проявлялось главным образом в форме расцвета торговли, в том числе «дальней», охватывающей разные страны и даже континенты, но параллельно с ростом торговли стремительно расширялась система финансов, укреплялось денежное обращение, возникали новые институты коммерции (например, биржи и банки). Рыночные отношения стали стремительно проникать и в основную производственную сферу того времени — сельское хозяйство, где на смену примитивным феодальным отношениям между землевладельцами и крепостными крестьянами приходили более сложные отношения аренды, найма и денежных расчетов. С разложением феодальной структуры общества, где статус человека зависел от принадлежности к определенному сословию (на-

пример, дворянского титула) и места в иерархии подданных, социальное положение человека стало все в большей степени определяться тем, насколько велико его богатство, выраженное в недвижимости и деньгах.

Эти экономические и социальные процессы, сопровождавшие становление капитализма, породили быстрое развитие новой отрасли человеческого знания — того, что впоследствии назовут экономической теорией. Как известно из истории экономической мысли, первые экономические школы XVII и XVIII вв. — меркантилисты, физиократы и др. — стремились объяснить происхождение богатства, исследовать средства увеличения общественного и индивидуального богатства и указать, каким образом государству следует регулировать хозяйственную жизнь подданных.

Также из экономической мысли хорошо известно, что наиболее влиятельной школой, фактически заложившей основы экономической теории как науки, является классическая английская политическая экономия. Она представлена в первую очередь двумя выдающимися мыслителями — Адамом Смитом (1723—1790) и Давидом Рикардо (1772—1823). Классики политэкономии создали теорию стоимости и распределения доходов, исследовали возникновение, функционирование и накопление капитала, изучали фундаментальные условия и мотивы взаимоотношений между разными участниками экономического процесса, глубоко анализировали систему государственных финансов, механизмов внешней торговли и многие другие вопросы. В рамках классической политэкономии получили обоснование и подверглись тщательному исследованию основополагающие институты рыночного хозяйства — частная собственность и конкуренция.

Одна из центральных проблем, которая получила разработку в рамках этой школы, — источники богатства и механизмы его накопления, а также распределение богатства между социальными классами, чему и посвящена главная работа Смита — «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). С известной долей условности можно говорить о том, что именно эти вопросы и составляли предмет классической политэкономии.

Систематизация и завершение классической политэкономии принадлежит Миллю. Эта великая теория создала парадигму (то есть систему взаимосвязанных утверждений фундаментального характера), в рамках которой преимущественно и развивалась экономическая наука в течение XIX в. Многие научные школы, даже далекие по содержанию и выводам от классической политэкономии, опирались на ее теоретические принципы, подходы и инструментарий. В частности, такая влиятельная школа, как марксизм, упорно подчеркивала свою связь с классической политэкономией, особенно с теорией трудовой стоимости Рикардо, хотя выводы

из марксистской доктрины прямо отрицали частнокапиталистическое хозяйство, убежденными сторонниками которого были Смит и большинство его последователей.

Но в конце XIX — начале XX в. на смену классической политэкономии как основополагающей и ведущей школе экономической мысли пришла неоклассическая теория, основоположником которой является английский ученый Альфред Маршалл (1842—1924). Маршалл синтезировал труды многих предшественников и современников, отразив в своих работах выдающиеся достижения европейской экономической мысли середины и второй половины XIX в. Особенно важными среди них являются техника анализа предельных величин, разработанная в рамках «маржиналистской революции» 1870-х гг., и австрийская теория ценности, которая сложилась в основном в 1880—90-х гг. Предмет неоклассической школы принципиально иной, чем у классиков: это оптимальное, с позиций отдельного экономического субъекта, распределение ограниченных ресурсов, позволяющее субъекту максимизировать тот объем экономических благ, которым он располагает. В весьма упрощенной форме данное определение можно представить по-другому: как получить наибольшую прибыль при заданных ценах и ограниченном запасе доступных экономических ресурсов.

Как видим, неоклассика действительно далеко отошла от классической теории: вместо анализа условий национального экономического роста она стала заниматься изучением условий для максимизации прибыли индивидов. Если у классиков центральными категориями выступают издержки, ценность (стоимость), доход и факторы производства, то неоклассики строят весь экономический анализ исходя из потребностей, полезности и ограниченности экономических благ.

В течение XX в. неоклассика постепенно заняла ведущее место в экономической науке, а также в преподавании экономической теории. Поэтому совокупность положений и выводов, входящих в неоклассическую теорию или опирающихся на нее, часто называют «мэйнстрим» (от англ. *mainstream* — «основное течение»). Также весьма распространено слово «экономикс» (*economics*), которое в английском языке означает как неоклассическую теорию, так и экономическую теорию вообще.

Что же позволило неоклассике занять ведущее место в современной экономической науке? Отметим несколько обстоятельств.

Во-первых, неоклассика обращается к фундаментальным вопросам экономического поведения. Она не просто изучает проблемы экономического роста, распределения дохода и т. д., но стремится понять глубинные мотивы и условия экономической деятельности человека.

Во-вторых, эту теорию отличает поиск универсальных законов экономического поведения человека, имеющих силу не только для совре-

менного развитого рыночного хозяйства, но и для других экономических систем. Правда, оборотной стороной универсализма выступает абстрактность многих положений неоклассической теории и оторванность от конкретной социоэкономической и культурной среды, в которой протекает экономическая деятельность индивидов. Это обстоятельство чаще всего дает оппонентам неоклассики повод для критики.

В-третьих, для неоклассики характерны внутреннее единство теоретических построений, четкость и последовательность анализа. Все содержание этой теории может быть выведено из нескольких исходных принципов.

Наконец, не будем забывать, что неоклассическая теория служит одной из главных идейных основ современного рыночного демократического общества.

Неоклассическая теория не должна быть объектом бездумной апологии. Напротив, в последние десятилетия выявились многие проблемы, которые она не в состоянии решить. Как всегда бывает в истории науки, накопление таких проблем дало толчок к возникновению новых фундаментальных теорий, которые в чем-то отрицают, а в чем-то развивают неоклассику. В предлагаемом учебном курсе будут изложены разные теоретические вопросы, многие из которых не связаны с неоклассикой. Но для правильного понимания экономических явлений необходимо хорошо усвоить неоклассику как фундамент современной экономической теории.

Что же касается политической экономии, то этот термин не ушел в небытие. Сегодня он используется для обозначения класса теорий, которые стремятся объяснить экономическими методами принятие решений в неэкономической сфере, особенно в политике (наиболее известная среди них — теория общественного выбора). Разумеется, термин «политическая экономия» по-прежнему применяется по отношению к классической традиции конца XVIII — первой половины XIX в., связанной с именами Смита, Рикардо, Милля и других.

§ 2. Экономические блага и проблема выбора

Понятие экономического блага. Человеку присущи разнообразные потребности. Это простейшие потребности в пище, одежде и т. д., удовлетворение которых необходимо для поддержания жизни; более сложные потребности, например в чтении, слушании музыки, занятиях спортом и т. д.; высшие социальные и интеллектуальные потребности (желание принести пользу другим, стремление к познанию и т. д.) и многие другие.

Как возникают потребности и каким образом формируется их содержание — это вопросы, которыми занимаются философия, психология и другие науки. Для экономической теории принципиальное значение

имеет безграничность человеческих потребностей. Это значит, что совокупность потребностей каждого человека никогда не может быть полностью удовлетворена. Конечно, те или иные желания можно насытить, да и то состояние насыщения, как правило, продолжается лишь ограниченное время (например, даже после обильной еды человек спустя некоторое время снова начнет испытывать чувство голода). Но полностью и навсегда удовлетворить все потребности человека невозможно. Более того, в процессе развития человечества в целом происходит расширение и усложнение потребностей — достаточно сравнить внутренний мир древнего человека, известный нам из истории и литературы, и внутренний мир наших современников. (Это не значит, что современники непременно лучше наших предков, но их потребности неизмеримо шире и сложнее.) И чем дальше развивается человечество, тем сложнее становится психологический мир основной массы людей и тем разнообразнее их потребности.

Что же нужно человеку для удовлетворения потребностей? Как правило, для этого требуются разнообразные объекты, которые находятся в окружающем нас мире. Чаще всего — это материальные объекты, такие как продукты питания, одежда, жилище, книги, CD-диски и т. д. Но и то, что не имеет «материальной оболочки» (например, знания и музыка), также служит для удовлетворения человеческих потребностей, причем эти духовные объекты чаще всего существуют, хранятся или передаются с помощью материальных носителей. Так, знания хранятся в книгах или на компьютерных дискетах; музыка хранится в записях и передается с помощью инструментов и музыкальной аппаратуры.

Для производства того, что служит источником удовлетворения наших потребностей, требуются материалы, сырье, оборудование, в которых мы, таким образом, тоже испытываем потребности.

Способность удовлетворять человеческие потребности называется полезностью. Этим свойством обладают, например, фрукты, чай, мебель, авторучки, компьютеры и все остальное, что мы используем для удовлетворения наших нужд.

В предыдущем разделе мы отмечали, что одним из источников неоклассики служит австрийская теория ценности. Эта теория настойчиво подчеркивает, что полезность всегда имеет субъективный характер. То, что представляет полезность для одного человека, может быть совершенно безразличным для другого. Например, многие любят шоколад, но для тех, кто не ест сладкого, он не обладает полезностью. Субъективность категории полезности особенно наглядно проявляется в том, что некоторые вещи обладают полезностью даже вопреки тому, что объективно они вредны для человека, и он об этом знает (удовлетворяя потребность курильщика в никотине, сигареты обладают для него полезностью, несмотря на общеизвестный вред курения). Поэтому некоторые ученые предла-

гают заменить «полезность» другим словом, например «ценность», которое нейтрально к тому, действительно ли нечто приносит человеку объективную пользу или нет. Однако термин «полезность» настолько прочно укоренился в экономической теории, что отказаться от него слишком трудно.

Все то, что обладает полезностью, называется благом. Иными словами, блага — это окружающие нас материальные и нематериальные носители полезности, которые служат для удовлетворения потребностей.

Таким образом, мы пришли к пониманию того, что существует устойчивая пара категорий: потребности и блага. Каково же их взаимоотношение?

Между потребностями и благами существует определенная взаимозависимость. Поскольку понятие «благо» зависит от наличия тех или иных потребностей (то есть не имеет смысла за рамками определенных потребностей), то вещественное и нематериальное содержание благ не может быть шире имеющихся потребностей конкретного человека. Все, что шире этих потребностей, то есть не служит для удовлетворения материальных и духовных нужд человека, по определению не является благом. Так, для убежденного вегетарианца мясные блюда не являются благом, хотя они ценятся другими. Со своей стороны, обеспечивая удовлетворение определенных потребностей, блага часто способствуют их развитию и усложнению. Например, если материальный достаток человека обеспечивает ему регулярное, гарантированное и полноценное питание, то он, возможно, станет разнообразить свое меню и употреблять более изысканную или более здоровую с медицинской точки зрения пищу. Таким образом, его потребности будут возрастать.

Во взаимодействии между потребностями и благами принципиальное значение имеет следующее обстоятельство. Потребности, как мы говорили, безграничны. Более того, если они удовлетворяются с высокой степенью полноты и регулярности, то имеют тенденцию расширяться и усложняться. Но безграничны ли блага, с помощью которых мы удовлетворяем потребности?

Некоторые блага действительно безграничны. Например, это воздух: чтобы дышать, человеку в нормальных обстоятельствах не надо прилагать какие-то специальные усилия или тратить деньги «на покупку» воздуха (хотя сегодня в крупных городах все острее ощущается нехватка воздуха, пригодного для дыхания — но мы говорим об обычных, нормальных условиях, в которых тысячелетиями живет человек). Также практически безграничны запасы песка для жителя пустыни и снега — для жителя Севера.

Но подобных безграничных благ очень мало. Как правило, это даровые блага природы.

Почти все существующие в мире блага имеются в распоряжении отдельного человека и всего человечества в целом в недостаточном количестве. Запасы таких благ в принципе никогда не могут полностью соответствовать нашим безграничным потребностям. На Земле имеется определенное количество нефти, которую можно добывать при существующей технологии, определенное количество леса, из которого можно вырабатывать древесину, и определенное, хотя и постоянно меняющееся, количество других ресурсов. То же самое можно сказать практически про любые потребительские блага как материального, так и нематериального характера. Благ всегда меньше, чем нам хотелось бы.

Недостаток благ по сравнению с нашими потребностями называется ограниченностью, или редкостью, благ.

Некоторые ученые ставят под сомнение универсальность принципа ограниченности благ. Например, они описывают племена, которые живут в тропических джунглях — настолько богатых всем, что нужно примитивному человеку для жизни, что эти люди практически не сталкиваются с проблемой ограниченности благ. Однако такие примеры, даже если они отражают действительное положение вещей, слишком исключительны и нетипичны для того, чтобы поколебать справедливость утверждения об универсальной ограниченности благ.

Экономическая теория занимается только ограниченными (редкими) благами. В самом деле, нет никакого смысла продавать или покупать те блага, которые имеются в неограниченном количестве. Не случайны шуточные поговорки, отражающие абсурдную с экономической точки зрения ситуацию: «продавать холодильники эскимосам» или «торговать песком в Сахаре». Впрочем, продавец из подобных сделок извлечет для себя выгоду, но для покупателя она находится за пределами здравого смысла.

Поэтому *экономическими называются ограниченные, или редкие, блага*. Экономическими благами являются природные ресурсы, то есть главным образом материалы и сырье, служащие для производства других благ, человеческие ресурсы, или способности и умения людей, деньги, предметы потребления и бесконечное множество других объектов. Подчеркнем еще раз, что только факт ограниченности делает благо экономическим. Как только в силу каких-либо обстоятельств возникает недостаток неограниченного блага, оно превращается в экономическое и может стать предметом купли-продажи.

Роман известного писателя-фантаста А. Беляева «Продавец воздуха» служит выразительной иллюстрацией идеи о том, что «неэкономическое» благо превращается в «экономическое», как только возникает его нехватка («ограниченность»). Герой романа сконструировал гигантскую установку для всасывания и сжигания земной атмосферы в расчете на то,

что человечество, столкнувшись с недостатком воздуха для дыхания, будет вынуждено покупать воздух у него, и тогда изобретатель установки станет самым богатым человеком в мире.

Среди экономических благ особое место занимают *ресурсы, или блага, используемые для производства других благ*. В экономической теории их обычно называют факторами производства. Теория уделяет очень большое внимание факторам производства, и поэтому они будут подробно рассмотрены в специальном разделе. Пока же кратко перечислим факторы производства:

- 1) земля;
- 2) труд;
- 3) капитал;
- 4) предпринимательская способность.

В последние годы многие ученые пишут о том, что в условиях информационной революции возник еще один, прежде неизвестный фактор — информация, которая отличается от других ресурсов важными особенностями (она может мгновенно перемещаться в пространстве, может одновременно принадлежать огромному числу людей и т. д.). Но мы пока ограничимся перечнем традиционных факторов производства.

Итак, в этом разделе мы рассмотрели несколько фундаментальных понятий экономической теории, на которых строится дальнейшая логика рассуждений. Это потребности, полезность, ограниченность и экономические блага.

Как человек получает экономические блага? В жизни редко бывает так, чтобы экономические блага доставались человеку даром. Если отвлечься от явно неэкономических ситуаций (таких, например, как обеспечение ребенка едой и одеждой со стороны родителей), то для получения благ человеку обычно приходится совершать некоторые затраты физического труда, интеллектуальных усилий и внимания, денег и т. д. Эти затраты представляют собой «жертвы»: человек жертвует возможностью досуга, отдыха, развлечения, потребления ради того, чтобы иметь возможность получить другие блага, *которые он ценит выше того, чем жертвует*.

В экономической теории такие «жертвы» называются издержками. *Издержки — это любые затраты физических, интеллектуальных или денежных ресурсов, производимые с целью получения экономических благ*. Первобытному охотнику приходилось затратить много сил, отказавшись от отдыха, прежде чем убить зверя и получить пропитание для себя и сородичей. Аналогичным образом современному производителю требуется затратить много денег на сырье и материалы, отказавшись от покупки потребительских товаров, прежде чем произвести продукцию и заработать

прибыль. В любые эпохи, при любых условиях организации экономической жизни обретению благ предшествуют издержки.

По своей сути издержки противоположны благу; следовательно, они обладают «антиполезностью». Конечно, это утверждение весьма абстрактно: нередко бывает так, что некоторая деятельность, формально представляющая собой издержки, на самом деле доставляет удовольствие человеку и потому обладает для него полезностью. Например, мастер-ремесленник может испытывать удовлетворение и радость от самого процесса изготовления изделий, а не только от того, что они продаются за хорошие деньги и дают возможность мастеру приобретать различные блага. Но абстрактность — оборотная сторона универсальности: предлагаемая некоторыми обобщенные суждения, неоклассическая теория вынуждена обращаться только к типичным, наиболее распространенным ситуациям.

Значение категории издержек для понимания основных принципов экономики состоит в том, что, обретая в результате экономической деятельности некоторое благо, человек (как и фирма) на самом деле получает не всю полезность, носителем которого служит благо, а лишь *разницу между полезностью блага и издержками*. В практических терминах это означает, что, реализовав произведенный товар за некоторую сумму денег t , предприниматель получит полезность (прибыль), равную разнице между t и издержками c . Поэтому при прочих равных условиях для предпринимателя главное — это увеличение не выручки t , а прибыли $t - c$.

Субъект экономической деятельности. В отличие от многих научных дисциплин, которые изучают некоторое неизменное состояние объектов исследования (например, историка интересует то, что было, хотя при этом он может давать свою интерпретацию исторических событий, как бы выстраивая их в соответствии со своим образом мыслей), экономическая теория изучает *процессы*: производство благ, обмен, движение рынка к состоянию равновесия и т. д. В рамках человеческого общества процесс всегда предполагает деятельное участие некоторых субъектов. От их намерений, решений, ошибок и заблуждений зависит течение любого конкретного процесса. Будут ли расти или падать цены, начнется ли приток инвестиций в производство или компании станут увольнять работников — эти и тысячи других процессов пойдут так, как решат экономические субъекты (конечно, не один субъект, а некоторая общность субъектов, например продавец и покупатель или группа компаний в одной отрасли и т. д.). Что же объединяет многочисленных участников экономических процессов и позволяет говорить о них как об экономических субъектах?

Экономический субъект — это человек или группа людей или организация, принимающие решения по поводу экономических благ.

Очевидно, что такие решения принимают люди, индивиды. Поэтому человек — главный и исходный экономический субъект. Значительная часть экономической теории описывает экономическое поведение людей. Это относится в первую очередь к теории потребления, так как человек потребляет блага индивидуально, но касается и других разделов теории, например анализа инвестиций, поскольку инвестирование представляет собой фактически отказ от текущего потребления ради того, чтобы увеличить потребление в будущем.

Но в реальной жизни человек обычно не занимается экономической деятельностью в одиночку. Люди объединяются в малые или большие группы, куда каждый приносит свои «производственные ресурсы»: один — способность к физическому труду, другой — оборудование или деньги, на которые можно купить физический капитал, третий — знания и связи, позволяющие управлять работниками, техникой и обеспечивать сбыт продукции, а четвертый — предпринимательские способности, дающие возможность объединить остальных и возглавить дело. (Здесь в упрощенном виде изложена суть неоинституциональной теории фирмы как «сети контрактов».) Таким образом возникает экономическая организация, и если она получает юридическое оформление, то становится партнерством, кооперативом, корпорацией и т. д. В экономической теории все они обычно объединяются термином «фирма». Деятельность фирм изучает особый раздел экономической теории — микроэкономика.

Поскольку фирма объединяет множество людей, каждый из которых имеет свои интересы, то можно предположить, что в работе фирмы это разнообразие интересов будет так или иначе проявляться. В жизни так действительно происходит: простейший случай — это отлынивание работника от выполнения своих функций при том, что зарплату он получает такую же, как за добросовестный труд. Но можно представить и более сложные случаи, когда, например, фирма закупает оборудование по более высокой цене, чем могла бы, и соответственно теряет на этом часть прибыли, потому что поставщики оборудования втайне приплачивают тому сотруднику фирмы, который отвечает за снабжение оборудованием.

Однако микроэкономическая теория рассматривает фирму как экономический субъект и абстрагируется от интересов входящих в нее индивидов. Наряду с индивидом фирма — наиболее распространенный субъект микроэкономики: именно фирма, а не конкретные люди принимает решения о закупках, ценах, найме, продажах и т. д. Конечно, это упрощение реальности: фирма — не более чем юридическая условность. Она не существует как материальный субъект. Но такое упрощение оправданно, поскольку помогает просто и наглядно представить важнейшие закономерности деловой жизни. (Для того чтобы обстоятельно исследовать экономическое поведение индивидов, в том числе в рамках фирмы, в послед-

ние десятилетия возник новый раздел экономической теории — микро-микроэкономика, или наноэкономика.)

Наконец, *экономическим субъектом выступает также государство*, которое принимает экономические решения и реализует их посредством действий государственных органов: правительства, парламента, министерств и др. Государство преследует разнообразные и зачастую конфликтующие цели — увеличение общественного богатства, рост благосостояния отдельных социальных групп и др. — и имеет в своем распоряжении очень большой арсенал инструментов воздействия на поведение других экономических субъектов, например законы, налоги, валютный курс. Поэтому государство является экономическим субъектом, наиболее сложным для понимания и анализа. Деятельность государства, фирм и индивидов в масштабе национальной экономики, проявляющаяся главным образом через изменение агрегатных денежных величин (совокупный спрос, валовые инвестиции и т. д.), служит объектом изучения одного из главных (наряду с микроэкономикой) разделов экономической теории — макроэкономики.

Мы уже говорили о том, что современной экономической теории присуще внутреннее единство теоретических построений. Это относится и к вопросу об экономических субъектах и их деятельности. Теория показывает, что разным категориям субъектов (человек, фирма и государство) присущи некоторые общие принципы экономического поведения, связанные с производством, распределением и потреблением экономических благ. Несколько забегаая вперед, отметим, что и человек, и фирма стремятся к получению возможно большей полезности, причем для фирмы сугубо теоретическое понятие «полезность» означает не что иное, как прибыль. С экономической точки зрения полезность определенного количества фруктов для человека качественно ничем не отличается от полезности для фирмы реализованных ею товаров, а затраты на фрукты — от расходов на сырье и материалы. С точки зрения экономической теории *деятельность человека и фирмы подчиняется одним и тем же главным закономерностям*. Нет нужды доказывать, насколько этот подход упрощает анализ.

Экономический выбор и альтернативная стоимость. Человека окружает огромное количество благ, которые отвечают его потребностям. Он не может воспользоваться всеми благами одновременно. Во-первых, многие блага не допускают одновременного потребления. Они являются взаимоисключающими. Например, невозможно одновременно гулять по лесу и купаться в реке. Во-вторых, при потреблении благ человек так или иначе сталкивается с проблемой ограниченности благ. В примере с лесной прогулкой и купанием в реке ограниченным является время, которое человек может уделять этим занятиям (время — одно из важнейших благ, хотя мы этого часто не замечаем: оно фактически является совокупно-

стью возможностей для любых занятий). Другой типичный пример проявления ограниченности благ в повседневной жизни — расходование денег как своего рода эквивалента многообразных благ, которые можно купить. Человек всегда должен распределять имеющиеся у него денежные средства (неизбежно ограниченные, поскольку они конечны, а потребности безграничны) между разными благами, которые он хочет приобрести. Так, можно потратить всю зарплату на продукты питания, а можно купить меньше продуктов, а на оставшиеся деньги приобрести книги. Можно потратить деньги и множеством других способов.

В сущности такие же задачи стоят и перед более крупными субъектами экономики. Фирма должна решить, как она потратит прибыль. Часть денег обычно снова вкладывается в производство, а часть — направляется в личный доход владельца фирмы. Можно использовать некоторую долю прибыли и на дополнительное вознаграждение работников. Но не только распределение прибыли ставит фирму в ситуацию выбора. В процессе производственной деятельности руководству фирмы приходится определять, сколько нанять работников, сколько приобрести оборудования и сколько закупить сырья и материалов. Но и эти затраты можно произвести по-разному!

Наконец, если мы обратимся к национальной экономике, то увидим, что и на этом уровне общество сталкивается с необходимостью распределения ограниченных благ (например, национального дохода) на разные цели: инвестиции, социальное обеспечение, финансирование вооруженных сил, развитие науки и образования и т. д., причем эти расходы — взаимоисключающие: нельзя одну и ту же сумму потратить на строительство железных дорог и на содержание государственного аппарата. Отметим при этом, что национальная экономика — настолько сложный экономический объект, что в долгосрочном плане любое решение может сказаться не только на той сфере, к которой оно непосредственно относится, но и на других сферах. Например, инвестиции в развитие науки в конечном итоге дадут положительный эффект и в промышленности, которая будет пользоваться научными открытиями. Но в каждый конкретный момент времени государство и фирмы должны решить, сколько они потратят на науку, а сколько — на развитие промышленности.

Таким образом, мы видим, что *любой экономический субъект неизменно сталкивается с проблемой выбора между взаимоисключающими решениями*. Необходимость выбора обусловлена ограниченностью благ и невозможностью их одновременного потребления или использования.

Отсюда вытекает важный экономический принцип: производство некоего блага *A* всегда предполагает отказ от производства некоего другого блага *B*, поскольку ресурсы ограничены (не будем забывать, что ресурсы — один из видов благ) и одно и то же количество какого-либо ресурса

не может быть одновременно использовано и для производства A , и для производства B . Например, имея 1 кг теста, повар может пожарить 10 пирожков, но тогда ему не хватит теста на булочки (то есть он сможет выпечь только 0 булочек). Он может, наоборот, потратить все тесто и выпечь 7 булочек, но тогда не сможет пожарить пирожки. Он может выбрать какую-либо комбинацию, например 8 пирожков и 2 булочки, 4 пирожка и 5 булочек и т. д. При любой из этих комбинаций увеличение количества одного изделия достигается за счет уменьшения количества другого. Если же повар захочет *одновременно* увеличить количество и пирожков, и булочек, ему придется купить дополнительное количество теста.

Этот простой пример иллюстрирует закономерность, которая справедлива и для компании, и для национальной экономики. Так, если страна производит 50 млн т нефти в год, то этого количества может хватить, допустим, для отопления 10 млн. домов. Если власти примут решение использовать нефть именно так, то не останется возможностей произвести бензин. Напротив, можно потратить всю нефть на производство бензина, но тогда ничего не останется для отопления домов. Можно, наконец, выбрать какую-то комбинацию того и другого. В реальной экономической практике общество постоянно делает выбор из миллионов альтернатив, не отдавая себе в этом отчет.

Обобщая эти примеры, мы можем утверждать, что производство блага A всегда альтернативно производству блага B : *при одном и том же объеме производственных ресурсов* можно выпустить или 10 ед. A и 0 ед. B , или 0 ед. A и 10 ед. B , или какое-то сочетание обоих благ, но нельзя выпустить 10 ед. A и 1 ед. B . Следовательно, увеличение выпуска B всегда достигается за счет уменьшения выпуска A , и наоборот.

Из этого вытекает, что возможность производства A является результатом отказа от производства B , или, иными словами, что мы должны пожертвовать каким-то количеством B ради того, чтобы получить возможность выпускать A . *То количество блага, которым приходится пожертвовать для производства другого блага, называется альтернативной стоимостью, или альтернативными издержками* (используют также термин «вмененные издержки»). В примере с поваром альтернативная стоимость 10 пирожков составляет 7 булочек (это то количество булочек, которое он не сможет выпечь, поскольку решил потратить все тесто на приготовление 10 пирожков), а для 8 пирожков альтернативная стоимость составляет 5 булочек (поскольку в этой ситуации 2 булочки из 7 он все-таки сумеет выпечь, но 5 булочками ему придется пожертвовать). Подчеркнем, что *альтернативная стоимость всегда отражает наилучшее (наиболее эффективное) альтернативное использование ресурсов*. Поэтому мы говорим, что в нашем примере альтернативная стоимость 10 пирожков составляет именно 7 булочек, а не меньше, хотя повару, воз-

можно, булочки удаются гораздо хуже пирожков и он может выпечь не 7, а всего 5 булочек.

Различные комбинации взаимоисключающих (альтернативных) благ A и B представлены на рис. 1-1. Кривая, соединяющая точки, которые отражают непрерывное множество комбинаций производства альтернативных благ, называется кривой производственных возможностей, или кривой трансформации.

Название кривой, представленной на рис. 1-1, отражает то обстоятельство, что точки на кривой соответствуют максимально возможному производству благ A и B в их различных сочетаниях. Иными словами, расположение точек соответствует полному (максимально эффективно) использованию производственных ресурсов. Если речь идет о пирожках и булочках, то это значит, что ни один грамм теста не расходуется попусту. Если же мы будем рассматривать кривую трансформации применительно к национальной экономике в целом, то максимальная эффективность использования ресурсов означает полную отдачу от каждой единицы ресурсов: работника, станка, тонны нефти и т. д. и *потенциальный максимум производства продукции*.

Такое положение является, конечно, идеальным и никогда не имеет места в реальной жизни. Но как экономический идеал оно соответствует критерию Парето-эффективности (или Парето-оптимальности). *Парето-эффективное использование ресурсов — это такое положение, когда чье-либо благосостояние невозможно улучшить, не ухудшив при этом благосостояние другого*. Этот принцип получил обоснование в работах итальянского экономиста Вильфредо Парето (1848—1923) и в различных вариантах очень широко применяется в экономической теории.

Все точки на кривой трансформации соответствуют критерию Парето-эффективности, но в реальной экономике, для которой характерна та или иная неполнота использования ресурсов, точки располагались бы *внутри кривой*, отражая то обстоятельство, что в экономике есть возможности выпускать некое благо в большем объеме за счет более полного использования ресурсов. Что же касается пространства *вне кривой*, то там точки находиться вообще не

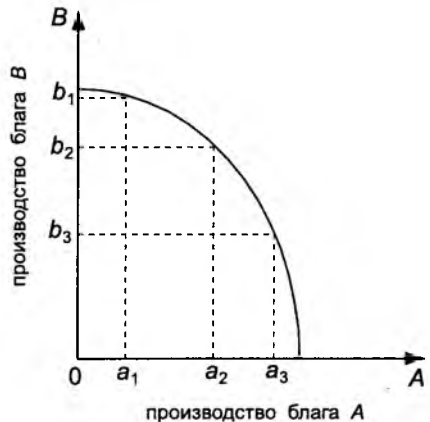


Рис. 1-1. Кривая производственных возможностей (кривая трансформации) для альтернативных благ A и B .

могут: если бы какая-то точка была вне кривой, это означало бы производство некоего блага *сверх* потенциального максимума, обеспечиваемого имеющимся запасом ресурсов, что не имеет экономического смысла.

Однако это не значит, что кривая трансформации неизменна. Она сдвигается *вправо* под влиянием таких факторов, как:

- рост предложения ресурсов (например, страна стала добывать больше нефти или резко увеличилась численность экономически активного населения за счет иммиграции);

- научно-технический прогресс, позволяющий выпускать больше продукции при неизменном количестве ресурсов.

Сдвиг кривой трансформации *вправо* означает возможность выпуска большего количества продукции. Если же количество ресурсов в стране уменьшится, например, сократится добыча нефти или страна лишится возможности использовать современные технологии из-за износа оборудования, то потенциальный максимум выпуска продукции уменьшится и кривая трансформации сдвинется *влево*.

Следует обратить внимание, что кривая трансформации всегда имеет выпуклую форму и никогда не бывает вогнутой. Это обусловлено тем, что *из-за неполной взаимозаменяемости ресурсов производство каждой дополнительной единицы блага B требует отказа от все большего количества блага A* , и наоборот. Выпуклость кривой показывает, что каждая дополнительная единица B обходится в большее количество единиц A . (Только в условных ситуациях, при полной взаимозаменяемости, точки производственных возможностей образовали бы прямую линию.)

Представим, что мы вначале производим 10 ед. A и 0 ед. B . Если мы начнем выпускать 1 ед. B , то потребуются сократить производство A с 10 до 9 ед. При этом нам придется перераспределить некоторое количество ресурсов от A к B . Это значит, что 1 ед. B имеет альтернативную стоимость 1 ед. A . Если мы решим увеличить производство B еще на единицу (до 2 ед.), то снова лишим производство A некоторого количества ресурсов, причем на этот раз большего, чем в предыдущем случае. Дело в том, что раньше мы могли использовать самые пригодные ресурсы, перераспределяя их в пользу B , но теперь их уже не осталось и пришлось использовать менее пригодные ресурсы, но *в большем количестве*. Поэтому производство A теперь упало сильнее, чем в первом случае (например, мы стали производить 7 ед. A и 2 ед. B). Это значит, что теперь альтернативная стоимость 2 ед. B равняется 3 ед. A , то есть 1 ед. B уже имеет альтернативную стоимость 1,5 ед. A .

Иными словами, альтернативная стоимость B возросла. Это отражает закон *возрастающей альтернативной стоимости* (альтернативных издержек): *производство каждой дополнительной единицы блага требует отказа от все большего количества альтернативного блага*. Этот закон

имеет ясный практический смысл: в реальной жизни производство дополнительной продукции *при прочих равных условиях* сопровождается ростом издержек на каждую дополнительную единицу продукции. Очень важно иметь в виду оговорку о прочих равных условиях, которая часто ускользает от внимания при анализе экономических явлений.

Максимизация полезности и экономические предпочтения. Анализ понятий экономических благ, экономического выбора и альтернативной стоимости позволяет легче разобраться в том, как экономический субъект делает выбор, точнее, каковы критерии и принципы принятия решений в ситуации выбора.

Очевидно, что любой субъект делает выбор, позволяющий увеличить полезность, которой он располагает. Например, имея определенную сумму денег, человек будет стремиться купить на нее те товары, которые ему хочется иметь и которые доставляют удовольствие. Тот, кто любит читать, но не любит лесные походы, скорее потратит деньги на книги, чем на туристическую палатку. Так же поступает фирма: она стремится приобрести качественное сырье, из которого можно выпускать хорошую продукцию с тем, чтобы получать более высокую прибыль.

Очевидно также, что, стремясь к увеличению полезности в ситуации выбора, субъект старается достичь максимально возможной полезности в каждой конкретной ситуации. Если за одну и ту же цену покупателю предложат в аптеке таблетки с высоким, средним и низким содержанием витаминов, то при прочих равных условиях (например, при отсутствии аллергии на витамины) он выберет таблетки с высоким содержанием. Закупая материалы, фирма будет выбирать среди множества продавцов тех, кто предложит самую низкую цену, но, производя готовую продукцию, она продаст ее тому, кто готов заплатить самую высокую цену, потому что это принесет ей наибольшую прибыль.

Эти простые примеры иллюстрируют важнейший принцип экономического поведения, который называется максимизацией полезности. *Максимизация полезности — это получение наиболее высокой доступной полезности в ситуации экономического выбора.*

Из этих примеров следует также вывод о том, что *экономический выбор делается таким образом, чтобы максимизировать полезность*. Таким образом, максимизация полезности — это критерий экономического выбора.

При этом нужно иметь в виду, что, как мы писали в разделе «Как человек получает экономические блага?», обретение некоторой полезности обычно связано с предварительными затратами ресурсов (издержками). Поэтому экономический субъект стремится максимизировать не абсолютную величину полезности, а разницу между этой абсолютной величиной и издержками. Так, человек обычно максимизирует не заработную плату, а разницу между ней и затратами своего труда, а фирма максими-

зирует не совокупную выручку от продаж, а разницу между выручкой и издержками. Эти соображения несколько усложняют принцип максимизации полезности, но не меняют его сути.

Максимизируя полезность, экономический субъект всегда отказывается от каких-то благ, потому что то благо, которое он выбрал, имеет альтернативную стоимость. Следовательно, субъект должен сравнивать полезность того, что он получает, с той полезностью, которую он теряет. При этом даже те экономические блага, которые кажутся даровыми (речь не идет о неэкономических благах!), на самом деле имеют стоимость. Если молодой человек поступил в государственный ВУЗ и ничего не платит за свое образование, это не значит, что он получил образование бесплатно. Мы говорили, что альтернативная стоимость предполагает наиболее эффективное альтернативное использование ресурсов. В нашем примере ресурсом являются творческие способности человека: вместо учебы он мог бы заняться другим и заработать на этом деньги (например, выступая на спортивных соревнованиях). Та сумма денег, которую он мог бы получить при наиболее выгодном альтернативном приложении своих способностей (следовательно, наибольшая сумма денег), и является истинной платой молодого человека за бесплатное образование. Но раз он сделал выбор в пользу учебы, то это значит, что образование представляет для него более высокую полезность, чем некоторая (возможно, большая) сумма денег.

Утверждение о стремлении экономического субъекта к максимизации полезности является **центральным положением** неоклассической экономической теории. Оно характеризует мотив любой экономической деятельности. Поэтому экономический субъект в теории называется «максимизирующим субъектом», а его поведение — «максимизирующим поведением». Если для отдельного человека мы говорим о максимизации полезности, то для фирмы применяется термин «максимизация прибыли», что, как отмечалось, в сущности одно и то же.

При невнимательном изучении неоклассической теории может показаться, что принцип максимизации полезности неоправданно сужает диапазон деятельности экономических субъектов, особенно индивидов. Более того, может показаться, что эта теория оправдывает эгоизм и индивидуализм, поскольку видит в действиях человека лишь стремление к получению новых и новых благ. В самом деле, разве мало примеров бескорыстного и самоотверженного поведения людей? И даже фирмы не всегда гонятся за прибылью: они могут оставаться на некотором уровне рентабельности, не стремясь к получению большего.

Такая критика, несмотря на ее распространенность среди противников современной теории, на самом деле не в состоянии опровергнуть принцип максимизации. Во-первых, теория занимается *экономическим* поведением людей и организаций, а оно обычно состоит именно в стрем-

лении к увеличению полезности или получению дополнительной прибыли. Трудно представить себе человека, который на рынке покупал бы яблоки *дороже*, чем предлагает продавец, и трудно представить продавца, который продает яблоки *дешевле*, чем соглашается покупатель (хотя, конечно, в жизни бывают самые необычные ситуации). Во-вторых, – и это самое главное – полезность (прибыль) нельзя понимать узко и примитивно. Важно помнить определение полезности: это все то, что обладает способностью удовлетворять человеческие потребности. Поэтому действия, не вписывающиеся в традиционную экономическую логику, тоже могут приносить полезность. Например, благотворительность удовлетворяет желание человека оказать помощь другим и проявить сострадание. Благодаря расширению понятия «полезность» за пределы удовлетворения, приносимого материальными благами, возникло новое течение в экономической теории, которое часто называют «экономическим империализмом» (см. раздел «Расширение предмета экономической теории»).

Стремясь максимизировать полезность (прибыль) в ситуации выбора, экономический субъект сравнивает разные решения или блага и выбирает то, которое позволяет получить максимум полезности (прибыли), или же некоторую комбинацию благ, отвечающую этому же условию. Конечно, для индивида вовсе не обязательно всякий раз тщательно взвешивать, какое благо принесет больше пользы: можно опираться на знания, личный опыт или вкусы и на советы других людей. *Более высокие индивидуальные оценки некоторых благ по сравнению с другими благами называются предпочтениями.* У большинства людей они достаточно устойчивы, но могут сильно поменяться при резком изменении условий жизни. Сегодня, при стремительном обновлении товаров и услуг, окружающих современного человека, устойчивость предпочтений снизилась; зачастую человеку трудно оценить новый товар (услугу), мысленно «встроить» его в ряд других, знакомых благ и решить для себя, за какую цену он готов его приобрести. (Так произошло несколько лет назад с российскими пользователями компьютеров, которые получили доступ к Интернету.) Экономическая наука совместно с другими дисциплинами занимается изучением этого нового феномена потребительского поведения.

Термин «предпочтения» обычно применяют к индивидам, но не к фирмам. Однако фирмы также делают выбор путем сравнения разных благ, которые могут принести фирме разную прибыль, то есть фактически тоже опираются на предпочтения.

Относительная устойчивость предпочтений позволяет ранжировать блага по ценности для экономического субъекта и служит одной из основ формирования рыночных цен. При этом действует закон *транзитивности*: если благо *A* ценится выше, чем благо *B*, а благо *B* выше, чем благо *C*, то *A* ценится выше, чем *C*.

Но это только часть ответа на вопрос, *как человек делает экономический выбор*. Другая часть связана с понятием экономической рациональности.

Экономическая рациональность. Итак, экономический выбор всегда предполагает сравнение между собой благ или решений по поводу благ. Такое сравнение требует работы сознания: оценки экономической обстановки, анализа различных вариантов поведения и т. п. Из этого вытекает одна из главных проблем экономической теории: рационален ли человек в своем экономическом выборе? И если да, то как проявляется его рациональность в реальной жизни?

Под рациональностью в экономической теории понимается стремление человека к увеличению полезности, находящейся в его распоряжении, и способность принять и реализовать такие решения, которые ведут к этой цели. Иными словами, рациональным признается всякое максимизирующее поведение. Поскольку же человек является максимизирующим субъектом, то, следовательно, его поведение тоже рационально.

Но из этих простых рассуждений вытекает весьма сложный вопрос о том, как же на практике реализуется рациональность.

Классики политической политэкономии, а затем и создатели неоклассической теории не задавались этим вопросом. Они в неявном виде предполагали, что человек обладает *полной рациональностью, то есть способностью принять такое решение, которое приносит ему максимум благ*. Следует обратить внимание, что в этой формулировке речь идет о максимуме благ как о некоторой объективной величине; иными словами, предполагалось, что человек принимает наилучшее из всех возможных решений. Так, исходя из идеи полной рациональности, можно предположить, что продавец всегда реализует свой товар по наибольшей цене, существующей на рынке. На неявное допущение о полной рациональности опираются все начальные теоретические построения неоклассиков, работавших на рубеже XIX и XX вв. Хотя они понимали, что в реальной жизни все обстоит сложнее и экономический субъект может принять неоптимальное решение — то есть попросту ошибиться или не знать о неких возможностях, например о возможности купить товар дешевле, чем он обычно покупает, — они считали такие обстоятельства малосущественными и сознательно пренебрегали ими ради чистоты и строгости теории.

Однако с течением времени многие ученые пришли к выводу, что незнание человеком всех возможностей добиться объективного максимума полезности в ситуации выбора играет слишком заметную роль в экономической жизни и этим обстоятельством нельзя пренебрегать. Такое положение дел стало особенно характерным в современную эпоху, когда условия экономической деятельности резко усложнились. Сегодня любому экономическому субъекту требуется предпринять большие усилия для

того, чтобы собрать всю информацию о рынке и принять такое решение, которое обеспечивает ему *объективно* максимальную выгоду. Современные информационные технологии облегчают эту задачу; например, через Интернет продавец может найти такого покупателя, который готов заплатить наивысшую цену. Но компьютер и пользование Интернетом сами по себе имеют некоторую цену и, следовательно, увеличивают издержки экономического субъекта по поиску объективно оптимального решения. Поэтому далеко не всякий продавец сможет или захочет воспользоваться информационными технологиями.

Проблема неполноты информации, на основании которой человек обычно принимает решения, отражены в концепции ограниченной рациональности, разработанной американским ученым Гербертом Саймоном в 1980-х гг. *Ограниченная рациональность* — это стремление к достижению максимума полезности при невозможности достичь объективного максимума из-за недостатка информации о состоянии рынка. Данная концепция утверждает, что человек действительно всегда стремится максимизировать полезность, но его экономические решения обычно бывают неоптимальными, так как он не владеет всей необходимой информацией. Чтобы собрать всю информацию, требуемую для объективно оптимального решения, пришлось бы потратить слишком много сил и средств. Поэтому человек принимает решения, которые *субъективно* представляются ему оптимальными, но на самом деле он обычно упускает какие-то возможности. Так, если больной обзванивает множество аптек в поисках лекарства по наименьшей цене, он может закончить обзвон после десятой аптеки и выбрать наименьшую цену из десяти вариантов, не зная, что на самом деле можно купить лекарство еще дешевле, если продолжать поиск по телефону.

Наконец, существует третья форма рациональности — органическая рациональность. *Органическая рациональность представляет собой следование законам, нормам и традициям при принятии экономических решений.* Любой человек тесно связан с тем обществом и той культурой, где он вырос и живет. Поэтому он следует — обычно бессознательно — правилам, ограничениям и стереотипам поведения, которые приняты окружающими. Это распространяется и на экономический выбор. В обычных условиях поведение, соответствующее формальным и неформальным нормам общества, установкам и ожиданиям окружающих, вполне рационально, поскольку позволяет добиваться экономического успеха, не задумываясь о тех механизмах, которые обеспечивают правильный — с точки зрения субъекта — выбор. Ведь правила экономического и социального поведения, принятые в том или ином обществе или культуре, складываются не случайно. Как показал один из крупнейших экономистов и философов XX в. Фридрих Хайек, эти правила отражают конкретные условия

длительной исторической эволюции того или иного общества и формируются в конкурентной борьбе с другими правилами. (Нормы поведения примерно так же конкурируют между собой, как товары на рынке, и побеждают те нормы, которые обеспечивают более высокий уровень стабильности и благосостояния общества.) Вопрос о связи между экономическим выбором, который опирается на абстрактные критерии максимизации полезности, и конкретными нормами экономического поведения, присущими каждому обществу, занимает важное место в современной теории и называется «проблемой культурной обусловленности экономического поведения».

В реальной жизни ограниченная и органическая рациональность тесно переплетены между собой. Человек действует как под влиянием стимулов к максимизации полезности, так и на основании общепринятых стереотипов. Что же касается полной рациональности, то она не может рассматриваться иначе как научная абстракция. Но это оправданная абстракция, позволяющая изучить общие принципы экономической жизни.

Предмет экономической теории. Изучение некоторых фундаментальных понятий, относящихся к экономике, позволяет нам вернуться к вопросу о том, что же представляет собой предмет экономической теории.

Напомним, что в традиционной экономической науке, имеющей истоки в трудах меркантилистов, физиократов и классиков политэкономии, предметом исследований считалось увеличение материального богатства. Экономическая наука должна была ответить на вопрос, как увеличить объем материальных благ, который находится в распоряжении всего общества или (реже) отдельного человека. Не случайно знаменитая книга А. Смита, вышедшая в свет в 1776 г., называлась «Исследование о природе и причинах богатства народов».

Однако в дальнейшем углубленный анализ понятий, которыми оперирует экономическая наука, показал ограниченность и недостаточность такого подхода. В человеческой жизни очень большое место занимают такие виды деятельности, которые не ведут к росту материального богатства индивида или общества, но получают денежную оценку. Например, это игра музыканта, которая не является «производительной» в традиционном смысле слова (то есть не производит материальных благ). Тем не менее музыкант получает денежное вознаграждение, причем нередко значительно более высокое, чем рабочий, производящий материальные блага. Следовательно, труд музыканта нельзя исключить из сферы экономического анализа.

Аналогичные примеры можно привести из области потребления. Получив заработную плату, индивид может потратить деньги на приобретение не только средств к существованию, но и нематериальных благ, на-

пример поэтического сборника, обладание которым ни в коей мере не увеличивает его материальное благосостояние.

Почему же эти нематериальные блага получают денежную оценку и, следовательно, становятся объектом экономических исследований? Потому что они обладают полезностью для индивида и, следовательно, обладают экономической ценностью.

Это наводит нас на мысль, что предметом экономической науки должно быть более широкое понятие, чем производство материальных благ, а именно — каковы источники полезности и формы ее обретения индивидом.

Именно это соображение лежит в основе знаменитого эссе английского экономиста Лайонелла Роббинса (1898—1984) «Предмет экономической науки», которое было написано в 1935 г. и общепризнано как классическая работа по этой проблеме. Роббинс отмечает, что полезность воплощается в экономических благах, фундаментальной характеристикой которых выступает ограниченность, или редкость. (Естественно, неэкономические блага не рассматриваются экономической наукой.) По его словам, совокупность проблем, которыми занимается экономическая теория, может быть проиллюстрирована тем, как индивид делит время между работой ради заработка и отдыхом.

Распределение времени характеризуется следующими условиями. Во-первых, человеку нужен и заработок, и отдых. Во-вторых, и того, и другого у него недостаточно для того, чтобы удовлетворить его потребности полностью. В-третьих, он может потратить время или на дополнительную работу ради заработка, или на дополнительный отдых. В-четвертых, его потребность в зарплате и отдыхе обычно бывает различной.

Человеку приходится выбирать между работой и отдыхом. При этом он вынужден экономить на отдыхе ради дополнительной работы (дополнительного заработка) или экономить на работе ради дополнительного отдыха. Мы видим, что в этой ситуации он сталкивается с классической ситуацией экономического выбора между взаимоисключающими благами.

С точки зрения экономической науки человеческое бытие характеризуется следующими фундаментальными условиями: человек стремится к различным целям; время и средства, находящиеся в его распоряжении, ограничены; они могут быть направлены на достижение взаимоисключающих целей; в каждый момент времени разные цели обладают для человека различной важностью. Важно подчеркнуть, что экономическая наука изучает не просто ограниченные блага, а именно ситуацию выбора между благами, имеющими альтернативное применение, и отвечает на вопрос: как, по каким критериям человек делает выбор между взаимоисключающими благами.

Подытоживая сказанное, приведем цитату из вышеупомянутого эссе Роббинса (в переводе В. С. Автономова), которая и определяет предмет изучаемой нами дисциплины: **«Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление».**

Расширение предмета экономической теории. В разделе о максимизации полезности мы подчеркивали, что полезность нельзя понимать слишком узко. Эта категория приложима не только к материальным объектам, как традиционно считается в обыденном сознании, но и ко всему, что приносит человеку удовлетворение, например к благотворительности. Мы также говорили о том, что одним из важнейших ресурсов человека является время — также нематериальный объект, имеющий вполне очевидное экономическое значение.

Такие соображения послужили основой для одного из самых заметных явлений в развитии экономической теории за последние десятилетия. Его называют экономическим подходом к анализу человеческого поведения, а иногда — «экономическим империализмом» за то, что сторонники этого подхода переносят экономические категории на исследование политических, социальных и других явлений и процессов.

Ведущий представитель экономического подхода американский ученый Гэри Беккер (р. 1930) писал: «Редкость и выбор характеризуют людские ресурсы, в какой бы форме ни протекало их распределение — в рамках политического процесса (включая решения о том, какие отрасли облагать налогом, как быстро расширять предложение денег и нужно ли вступать в войну), через семью (включая выбор супруга и планирование размеров семьи, определение частоты посещения церкви и распределение времени между сном и бодрствованием), или при организации научных исследований (включая распределение учеными своего времени и умственных усилий между различными научными проблемами)...» (пер. Р. И. Капелюшников). По мнению Беккера, экономическая наука отличается от других социальных наук не столько предметом, сколько подходом. В любой сфере жизни, а не только в экономике человек поступает рационально, преследуя свою выгоду (напомним, что человек может видеть свою «выгоду» в альтруистическом поведении, вручении подарков и т. п. — не случайно пословица говорит, что делать подарки приятнее, чем получать), выбирая между взаимоисключающими возможностями использования времени, способностей или знаний, и взвешивая издержки и полезность.

Если, например, человек собрался идти к платному врачу, то он может столкнуться с выбором из таких вариантов: обратиться ли к хорошему врачу (высокая полезность), выстояв при этом длинную очередь (вы-

сокие издержки), или же пойти к менее квалифицированному специалисту, но не стоять в очереди (соответственно низкая полезность и низкие издержки). При этом очевидно, что если к малоквалифицированному врачу будет большая очередь (низкая полезность и высокие издержки), то больной, скорее всего, вообще не пойдет в поликлинику. Нежелание больного нести высокие издержки ради низкой полезности свидетельствует о том, что даже в такой далекой от экономики сфере проявляется чисто экономический, рыночный принцип сравнения издержек и выгод.

Если этот пример усложнить, допустив возможность лечиться у разных врачей и выбора для больного между обращением в поликлинику, самолечением и нежеланием лечиться вообще, то мы получим весьма точную аналогию с обычным рынком, где «продавцы» (в данном случае — врачи, предлагающие больным свои медицинские знания и навыки) конкурируют между собой за «покупателя» (больного), а тот делает выбор между различными вариантами использования времени и сил (идти в поликлинику, лечиться самому, не лечиться вообще), причем данный «рынок», как и всякий рынок, стремится к равновесию.

Мы говорили о том, что больной собрался к платному врачу. Изменится ли ход наших рассуждений, если речь пойдет о бесплатной общественной медицине? Принципиально он не изменится, хотя станет сложнее: даже в бесплатных больницах врачи в неявном виде конкурируют между собой, например, если администрация оценивает их по количеству принятых пациентов.

Также далеко за рамки традиционной экономической сферы выходят контрактные отношения. Они применимы не только к бизнесу, но и ко многим другим видам деятельности. Между профессором и студентами существует неявный контракт, состоящий в том, что первый должен прочитать квалифицированные и доходчивые лекции, а вторые — посещать лекции, усвоить их содержание и продемонстрировать хорошую подготовку на экзаменах. В данном случае, как и во всяком контракте, несоблюдение условий (зачастую неявных) может привести к разрыву контракта: если большинство студентов не явится на занятия, профессор может отказаться от чтения лекции и пожаловаться руководству университета на недисциплинированность студентов, после чего руководству придется принять меры к нарушителям (подобно тому, как государственные судебные органы налагают санкции на нарушителей обычных деловых договоров).

Работы Беккера и других ученых, разрабатывающих экономический подход к человеческому поведению, позволили обосновать чрезвычайно важный вывод, имеющий мировоззренческое значение: *рыночные отношения пронизывают экономическую, политическую и социальную жизнь в такой степени, что большинство процессов и явлений в этих сферах мо-*

гут быть описаны рыночными категориями. Рынок значительно шире, чем национальное хозяйство, и уж тем более значительно шире, чем современная экономика, возникшая в ходе промышленной революции на рубеже XVIII и XIX вв. За разработку экономической трактовки человеческого поведения Беккер был удостоен Нобелевской премии в 1992 г.

§ 3. Модели человека в экономической теории

Смысл постановки вопроса о модели человека состоит в том, что в процессе изучения экономической деятельности необходимо сосредоточить внимание на тех аспектах человеческой природы и поведения, которые имеют существенное значение для анализа. Соответственно необходимо абстрагироваться от тех аспектов, которые для экономического анализа не имеют значения, например роста или манеры речи. Иными словами, *модель человека — это максимально обобщенный образ субъекта экономической деятельности.*

В XVIII—XIX вв. в рамках классической политэкономии под влиянием идей выдающегося английского философа Джереми (часто употребляют форму Иеремиа) Бентама (1748—1832), считавшего пользу основанием человеческого поведения, и других мыслителей возникла *модель «экономического человека»* («*homo economicus*»). В дальнейшем эта модель с некоторыми модификациями вошла и в неоклассическую теорию.

Homo economicus — это «просто человек», независимо от пола, возраста, национальности, вероисповедания, физических и интеллектуальных возможностей, эмоционального склада. Он действует в абстрактной среде, представляющей собой совокупность экономических благ, и преследует цель максимизации индивидуальной полезности. Он рассматривается как изолированный субъект, экономическая деятельность которого протекает во взаимодействии с вещным миром, и вступает в экономические отношения с другими людьми только ради того, чтобы увеличить запас благ, которыми он располагает. Экономисты часто иллюстрируют поведение *homo economicus* с помощью «робинзонад» — вымышленных ситуаций, в которых изолированный индивид взаимодействует с окружающим миром — источником пропитания и других жизненно важных благ (например, Робинзон на необитаемом острове или отшельник в лесу).

Модель экономического человека отличается крайней упрощенностью и абстрактностью и преднамеренно игнорирует индивидуальные, национальные, социальные и другие характеристики человека. Сторонники этой модели считают ее вневременной, справедливой для любой исторической эпохи и любой страны, и рассматривают абстрактность модели как неизбежную плату за универсальность.

Неоклассическая теория, стремящаяся к анализу основных закономерностей экономической деятельности человека, опирается на модель *homo economicus*, полностью отдавая отчет в ее крайней упрощенности. Но эта модель позволила выдвинуть один из важнейших принципов экономического анализа — *принцип методологического индивидуализма, который гласит, что объектом анализа является поведение отдельного индивида, принимающего решения в ситуации экономического выбора*. Следует подчеркнуть, что этот принцип является исключительно методологическим (то есть подсказывает исследователям, *как* изучать экономическое поведение) и не имеет никакого отношения к моральным суждениям, например к оценке человеческого эгоизма. Он лишь утверждает, что человек всегда сам принимает экономические решения, независимо от того, чем эти решения определяются — тщательным расчетом, традициями или иными факторами, — и на что они направлены. Принцип методологического индивидуализма применим и к эгоистическим поступкам, преследующим цель извлечения личной выгоды, и к высокоморальным альтруистическим действиям.

Данный принцип часто подвергается критике за абстрактность, игнорирование богатства мотивации человеческих поступков и нежелание принимать во внимание социальные связи человека. Последнее заслуживает особого внимания.

Принцип методологического индивидуализма, как и неоклассика в целом, исходит из существования изолированного индивида («человека вообще») и рассматривает общество как механическую совокупность индивидов. Иными словами, считается, что общество есть не что иное, как сумма всех входящих в него индивидов. Это утверждение не так очевидно и безусловно, как может показаться на первый взгляд. Целое обычно бывает больше, чем сумма входящих в него элементов, потому что в рамках целого возникают связи между элементами. Связи придают целому иное содержание, чем содержание отдельных элементов. Следовательно, в рамках целого элементы функционируют иначе, чем они функционировали бы изолированно (такой подход называется «холизм» — от греч. *holos*, целый). Если приложить эти рассуждения к экономической теории, то придется признать, что экономический субъект как член общества (а по-другому в реальности не бывает) поступает иначе, чем изолированный «экономический человек» неоклассиков (такой, как, например, Робинзон). При этом, правда, возникают сложные философские вопросы о том, как из совокупности индивидов возникает новое качество, воплощенное в обществе (эта проблема носит название «редукционизм»). Поэтому принцип методологического индивидуализма по-прежнему признается в экономической теории, но с оговорками о том, что он отражает сознательное упрощение действительности.

Модель экономического человека, при всей ее абстрактности, отражает очень важные мировоззренческие принципы, составляющие идейный фундамент современной цивилизации. Это признание самоценности человеческой личности и *безусловного* права человека на благосостояние, в том числе — на материальное благосостояние, которое служит основой для развития личности, творчества и для преобразования мира. Хотя эти идеи восходят к трудам философов Просвещения XVIII в., они не потеряли актуальность.

Другие модели человека, которые противопоставляют себя неоклассике или вообще исходят из иных мировоззренческих предпосылок, обычно претендуют на более разностороннее и полнокровное изображение экономического субъекта. Но и эти модели зачастую страдают абстрактностью, а также идеологической предвзятостью.

Видное место в истории экономической мысли занимает марксизм, предложивший классовую модель человека. *Согласно классовой модели экономическое и социальное поведение человека определяется исключительно наличием или отсутствием средств производства у него в собственности.* По этому критерию все люди разделялись на эксплуататоров и эксплуатируемых. Первые руководствуются исключительно интересами извлечения прибыли из эксплуатации других, а вторые — стремлением ослабить бремя угнетения и в конечном счете — покончить с неравенством и эксплуатацией. Соответственно первым приписывались только отрицательные человеческие характеристики, вторым — положительные. Примечательно, что классический марксизм категорически отвергал национальную мотивацию, например объединение эксплуататоров и эксплуатируемых на патриотической основе («у пролетариев нет отечества»), тогда как его современные последователи приняли национализм как основу своей платформы. За полтора столетия после возникновения марксизма теория и историческая практика показали полную несостоятельность этой доктрины.

С марксизмом тесно связана и модель советского человека, которая долгие годы в той или иной форме господствовала в социальной теории, принятой в нашей стране. *Советская модель требовала от человека полной отдачи его сил и способностей в труде на благо всего общества.* В разные периоды существования СССР степень государственного давления на человека была различной, и в той или иной мере допускался труд «на себя». Начиная с середины 60-х гг. стремление человека к получению достойного материального вознаграждения было официально признано советской идеологией. Возникли разнообразные формы «материального стимулирования», но все же они занимали подчиненное место по отношению к труду ради интересов общества (государства).

В связи с этим может возникнуть вопрос о том, способна ли модель экономического человека (а значит, и неоклассика в целом) описать поведение советского человека.

На первый взгляд кажется, что оно не соответствует принципу максимизации прибыли (полезности). Зарботная плата рабочих и служащих была фиксированной, не зависящей от реального трудового вклада работника, и поэтому они обычно работали не в полную силу. Они знали, что получают зарплату независимо от реальных трудовых усилий, и работали «спустя рукава».

Следует ли из этого, что работники не максимизировали полезность (прибыль)? Нет, если мы вспомним о том, что полезность (прибыль) представляет собой *разницу* между выручкой и издержками. Иными словами, при фиксированной выручке (зарботной плате) рациональное поведение экономического субъекта состояло именно в том, чтобы свести к минимуму издержки, то есть свои трудовые усилия, и благодаря этому получить максимум возможной полезности. Таким образом, поведение советских людей полностью соответствовало модели экономического человека, особенно если учесть, что в частной жизни они нередко руководствовались обычными коммерческими принципами. Например, выращивая овощи и фрукты на приусадебном участке для продажи, они стремились получить за свою продукцию максимально высокую цену.

В современной науке получила распространение *национально-культурная модель человека, которая утверждает приоритет исторически сложившихся социальных ценностей в качестве детерминантов (определителей) экономического поведения*. Согласно этой модели человек поступает так или иначе в соответствии с воспитанием, традициями и культурой общества, в котором он живет. Утверждается, например, что склонность к нарушению контрактов ради краткосрочной выгоды, распространенная в некоторых обществах, проистекает из недостатка контрактной культуры, то есть отсутствия стереотипов соблюдения договоров. Из этого делается вывод о том, что такие общества не могут сформировать капитализм западного типа, построенный на принципе безусловного выполнения письменных и даже устных договоренностей. Между различными культурами наблюдаются также очень большие расхождения по поводу соблюдения законов, соотношения между государственной (общественной) опекой и личной инициативой и другими стереотипами поведения, имеющими важное значение для экономической жизни.

Национально-культурная модель не противоречит модели экономического человека, а лишь отражает иную степень конкретности понимания экономического субъекта. Следование традициям и стереотипам поведения, принятым в том или ином обществе, действительно важно для экономического субъекта, но в конечном итоге оно подчиняется принци-

пу максимизации полезности: соблюдая социальные «правила игры», человек обычно имеет больше шансов на успех. Но в чрезвычайных условиях, когда следование устоявшимся «правилам игры» начинает серьезно мешать, многие люди их нарушают, хотя это стоит им немалой психологической борьбы.

§ 4. Метод экономической теории

Экономическая теория, представленная в нашем курсе, принадлежит к числу *позитивных наук* — она описывает то, что есть, а не то, что должно быть (последнее — область исследования *нормативных наук*, наиболее ярким образцом которых служит марксизм). Позитивные науки принципиально воздерживаются от моральных и идеологических суждений по поводу того, как следует относиться к описываемым явлениям, и ограничивают себя исследованием закономерностей исследуемых объектов. Хотя на деле никогда нельзя провести четкую грань между позитивистским и нормативным подходами, разница между ними очевидна.

Принципы и методы научного познания действительности представляют собой один из сложнейших философских вопросов, который восходит еще к трудам Аристотеля и других великих мыслителей античного периода. Применительно к экономике традиционные методологические подходы были сформулированы в XIX в. К ним относятся следующие:

- *анализ* (мысленное разложение исследуемого объекта на части с изучением каждой части);
- *синтез* (соединение отдельных частей явления в целое);
- *индукция* (перенесение результатов исследования частных объектов на общее; то, что обычно называют «от частного к общему»);
- *дедукция* (распространение общих выводов на частное, или движение «от общего к частному»).

Отметим по поводу индукции, что она является одним из основных методов научного познания, требующих сбора и изучения конкретных фактов и обобщения полученных выводов.

К числу основных методологических принципов экономической науки относят также принцип «*при прочих равных условиях*», который предполагает неизменность всех факторов и обстоятельств, кроме того, что является предметом изучения. Например, считается, что при повышении цены спрос на товар падает — при этом сознательно не принимается во внимание движение цен на товары-заменители (если они растут слишком быстро, то спрос на товар, который мы рассматриваем, может возрасти). Важным методологическим допущением является принцип «*бритвы Оккама*», впервые сформулированный английским философом-схоластом Уильямом Оккамом в начале XIV в. Он утверждал, что понятия, не имеющие основания в опытном знании или интуиции, должны уда-

ляться из науки (будучи отсеченными, словно бритвой). В современном понимании этот принцип обычно трактуется как приоритет тех понятий и выводов, которые требуют меньше допущений, чем другие. Например, если некая гипотеза *A* справедлива при одном допущении, а гипотеза *B* — при нескольких допущениях, то истинной, вероятно, является гипотеза *A*.

В XX в. проблемы методологии познания вновь привлекли огромное внимание философов в связи с бурным развитием науки. Выдающийся философ Карл Поппер (1902—1994) выдвинул *принцип фальсифицируемости* (опровержимости) как критерий разграничения между научным знанием (которое можно опровергнуть) и «метафизикой». Большую известность получила разработанная американским философом Томасом Куном (р. 1922) *концепция научных парадигм* — базовых принципов, разделяемых специалистами в той или иной науке. Смена парадигмы ведет к появлению принципиально нового видения в той же области научного знания. Также широкое распространение получил методологический принцип, сформулированный одним из наиболее выдающихся экономистов XX в. Милтоном Фридманом (р. 1912): истинность теории определяется не качеством исходных теоретических посылок, а ее способностью точно прогнозировать будущее.

Известный английский философ, венгр по национальности Имре Лакатос (1922—1974) выдвинул получившую большую известность идею о «жестком ядре» и «защитной оболочке» в научной теории. «Жесткое ядро» — это устойчивый и ограниченный набор исходных суждений (принимаемые без доказательства постулаты или результаты эмпирических наблюдений), а «защитную оболочку» образуют все остальные суждения, опирающиеся на содержание «жесткого ядра». По мере развития научной теории модифицируются положения, входящие в «защитную оболочку», но «жесткое ядро» остается неизменным. Если же положения, входящие в «жесткое ядро», опровергаются наукой и практикой, то теория прекращает существование, поскольку теряют основание все ее выводы и рекомендации. Так, в «жесткое ядро» неоклассической теории входят положения об ограниченности ресурсов, максимизирующем поведении индивида и экономическом выборе.

РЕЗЮМЕ

Человеку присущи разнообразные потребности. Для их удовлетворения служат блага, которые находятся в окружающем нас мире. Способность благ удовлетворять человеческие потребности называется полезностью.

В отличие от безграничных потребностей блага обычно представлены в окружающем мире в ограниченном количестве. Такие блага называются экономическими. Для

того чтобы их получить, человеку требуются затраты физических, интеллектуальных или денежных ресурсов — издержки.

Человек может направить ограниченные ресурсы на взаимоисключающие блага. Поэтому он всегда находится в состоянии выбора. Поскольку получение блага требует отказа от каких-либо иных благ, результат выбора всегда может быть представлен как совокупность благ, от которых отказался индивид, то есть как альтернативная стоимость. Ситуация выбора может быть графически представлена в виде кривой производственных возможностей, или кривой трансформации.

Совершая выбор, экономический субъект стремится максимизировать полезность, которой он располагает. При этом носителями полезности выступают не только материальные, но и нематериальные, в том числе духовные, блага.

Для максимизации полезности экономический субъект сравнивает различные варианты поведения и выбирает тот, который удовлетворяет его в наибольшей степени. Таким образом, он поступает рационально, хотя обычно не может принять во внимание всех имеющихся возможностей («ограниченная рациональность»).

Таким образом, экономическая теория изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление.

Экономическая наука сознательно упрощает используемую ею модель человека, рассматривая его как субъект, который стремится к максимизации индивидуальной полезности в ситуации выбора из множества экономических благ. При этом наука опирается на ряд методологических принципов, сформулированных в прошлом (анализ и синтез, индукция и дедукция и др.), и на современные представления о методах научного познания, например о наличии «жесткого ядра» и «защитной оболочки» в экономической теории.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Чем различаются экономические и неэкономические блага? Приведите примеры того и другого.
2. Какие субъекты экономической деятельности вы можете назвать?
3. Почему человек всегда находится в ситуации экономического выбора?
4. Что такое альтернативная стоимость?
5. Какие факторы влияют на положение кривой трансформации?
6. Почему утверждение о стремлении индивида к максимизации полезности служит центральным пунктом экономической теории?
7. Какие формы экономической рациональности вам известны?
8. Каков предмет экономической теории? Почему накопление богатства не является ее главным предметом?
9. Назовите основные модели человека и дайте им краткую характеристику.
10. Что, по вашему мнению, образует «жесткое ядро» экономической теории?

§ 1. Экономика как социальный феномен

Разделение труда и экономическая координация. Теоретические рассуждения об экономической деятельности человека часто начинаются с анализа взаимодействия между человеком и природой. В связи с этим возникают понятия ограниченности благ и экономического выбора.

Эти рассуждения касаются только одной стороны экономики. Но есть и другая, не менее важная сторона. Она состоит в том, что в реальной жизни человек почти никогда не занимается экономической деятельностью в одиночку, подобно Робинзону на необитаемом острове. Производство экономических благ требует взаимодействия между людьми.

Невозможность изолированной деятельности, протекающей исключительно в плоскости отношений «человек — природа», связана с тем, что производство экономических благ требует разделения *труда, то есть специализации индивидов на выполнении определенных функций*. Даже в простейшем производстве мы видим разделение функций: например, для изготовления стола один работник делает детали из деревянных заготовок, другой сколачивает их вместе, а третий красит или покрывает лаком. Конечно, можно представить такое положение, когда все три функции выполняет один человек, но тогда производительность его труда резко упадет и общее количество изготавливаемых столов будет меньше. Но даже в такой ситуации на самом деле имеет место разделение труда, потому что изготовитель столов не занимается производством столярных инструментов, выращиванием пшеницы и разведением скота для своего пропитания и изготовлением одежды для себя. Эти и многие другие функции, которые в конечном итоге необходимы для изготовления столов, выполняют другие люди.

Столы используются другими, в частности теми, кто производит продукты питания и инструменты для работников, изготавливающих эти столы. Таким образом, они зависят от производителей питания и инструментов. Последним, в свою очередь, необходимы столы, потому что без них они не смогут готовить пищу или изготавливать инструменты. Поэтому в рамках разделения труда возникает взаимозависимость экономических субъектов.

В современном мире разделение труда приняло огромные масштабы и привело к чрезвычайно дробной специализации индивидов при выполнении тех или иных функций. Многим людям приходится всю жизнь заниматься простой, однообразной и скучной работой. Это порождает множество сложных социально-экономических, философских и психологи-

ческих проблем, сущность которых выражается понятием *отчуждения* — *отделения человека от продуктов его труда*. Философы и экономисты активно занимаются вопросами отчуждения с середины XIX в., когда это явление приобрело огромную остроту в условиях бурного роста машинного производства, и предлагают разные решения — от развития кооперативной деятельности, помогающей укрепить связь между человеком и продуктами его труда, и разработки новых форм организации труда на крупных компаниях до коренного переустройства всего общества. Но даже на теоретическом уровне никому еще не удалось радикально решить проблему отчуждения, потому что она вытекает из фундаментального факта разделения труда в экономике.

Поскольку существует разделение труда, необходима *экономическая координация, то есть согласование деятельности экономических субъектов*. Без этого ни одно общество, ни одна экономика существовать не могут. Экономическая координация должна обеспечить согласование огромного множества планов и действий различных людей, причем изменение экономического поведения одного индивида может потребовать перемен в экономическом поведении многих других людей. Если вернуться к простому примеру с работниками, которые изготавливают столы, то нетрудно увидеть, что увеличение количества выпускаемой ими продукции потребует от других работников увеличить производство деревянных заготовок, инструментов, клея и краски. В свою очередь, решение расширить производство столов должно опираться на желание и возможность потребителей иметь больше столов, что может быть связано с возросшими доходами или бурным жилищным строительством, которое сопровождается ростом спроса на мебель. В отсутствие должной координации между изготовителями столов и поставщиками материалов и инструментов, с одной стороны, и потенциальными пользователями, с другой стороны, может возникнуть такое положение, когда сырья и материалов окажется недостаточно и количество изготовленных столов будет отставать от спроса. Но может возникнуть и иное положение: столов сделано слишком много и часть из них оказалась никому не нужной.

Если столов будет произведено недостаточно, то это значит, что некоторые потенциальные покупатели не смогут удовлетворить потребности в мебели. Если же столов больше, чем нужно, то часть столов окажется ненужной, неоплаченной, а часть ресурсов производителей мебели (как и поставщиков материалов и инструментов) окажется израсходованной напрасно. В обоих случаях экономические субъекты не максимизируют полезность, хотя имели такую возможность, а значит, не достигается идеальное состояние экономики, описываемое критерием эффективности по Парето.

В действительности же экономика включает не малую группу производителей и потребителей, представленных в этом примере, а сотни тысяч и миллионы людей, которые должны согласовывать свое экономическое поведение. Поэтому *экономика является социальным феноменом*: ее функционирование определяется желаниями, планами и поступками огромного множества субъектов, каждый из которых в конечном счете зависит от желаний, планов и поступков других (хотя обычно не осознает этого) и должен принимать их во внимание.

Каким же образом экономический субъект узнает о намерениях и действиях других? На этот вопрос невозможно ответить коротко, потому что именно он и составляет одну из главных проблем экономической теории. Но из жизненной практики каждому известно, что существует множество способов согласования экономического поведения. Чаще всего — это изменения цен: если в стране или даже в отдельном регионе случился неурожай, то цены на сельскохозяйственную продукцию возрастут и ее будут покупать меньше. Но крестьяне это знают, и поэтому везут на рынки меньше продукции, чем прежде, и, возможно, отправляют часть продукции в другие регионы, где покупательная способность населения выше. Но согласование экономического поведения может протекать и в других формах, например посредством распоряжений со стороны владельца фирмы, который указывает своим сотрудникам, что и как делать. При этом владелец, естественно, должен составить распоряжения таким образом, чтобы обеспечить согласованную работу подчиненных.

Среди множества механизмов согласования экономического поведения (механизмов координации) всегда существует ряд механизмов, которые, во-первых, доминируют по отношению к остальным и, во-вторых, отличаются устойчивостью. Так, в одной системе координация может осуществляться главным образом посредством цен, в другой — посредством централизованных (государственных) заданий. *Совокупность преобладающих и устойчивых механизмов экономической координации образует экономическую систему.*

Экономическая система всегда складывается таким образом, чтобы отвечать на три вопроса: *Что производить?* Как производить? Для кого производить? Конечно, эти вопросы выступают в неявном виде, но все, кто создает мысленный набросок некоторой экономической системы (например, революционеры и реформаторы), должны найти ответы на эти три вопроса. *Что производить?* означает определение номенклатуры и объема выпускаемой продукции (сколько производить хлеба, мяса, автомобилей, компьютеров и т. д.); *Как производить?* определяет способы организации производства и выбор технологии, и *Для кого производить?* требует ответа на вопрос о том, кто станет потребителем выпускаемой продукции. Механизмы экономической координации в любой

системе должны решать эти вопросы — иначе система окажется внутренне противоречивой и неустойчивой.

На практике указанные вопросы сводятся к проблеме *аллокации (размещения) ресурсов, то есть нахождения оптимального способа распределения ограниченных благ*. Поясним, что в теории, начиная с работ выдающегося австрийского ученого Карла Менгера (1840—1921), различают:

- блага низшего порядка, которые непосредственно удовлетворяют потребности человека (например, продукты питания, одежда, жилище);
- блага высшего (второго, третьего) порядка, служащие для производства благ низшего порядка. К благам высшего порядка традиционно относят сырье, материалы и производственный капитал, которые нужны не сами по себе, а лишь для того, чтобы на их основе произвести продукцию потребительского назначения.

Если выйти за рамки традиционного понимания экономики, то нормы и правила экономического поведения тоже следует отнести к благам высшего (например, третьего) порядка, потому что в зависимости от того, что разрешено и что — нет, решаются вопросы распределения благ первого и второго порядков. Например, если в рамках той или иной экономической системы не допускается частная собственность на сырьевые ресурсы, то индивид не может владеть большими запасами бензина и торговать ими на АЗС (в собственности индивида может находиться только небольшое количество бензина для заправки личного автомобиля).

Приведем другие примеры проблемы аллокации ресурсов. Ограниченные запасы древесины, которыми располагает та или иная страна, можно использовать по-разному: на производство мебели или бумаги, на экспорт в сыром или переработанном виде и на другие цели. Другой пример: человек, хорошо владеющий компьютером (его навыки — это тоже благо, имеющееся в ограниченном объеме), может использовать свои навыки для того, чтобы устроиться на высокооплачиваемую работу в частной компании, или работать «на дому», или уехать за границу, где существует высокий спрос на специалистов со знанием компьютера.

Экономическая система как совокупность механизмов координации должна обеспечить экономически эффективную аллокацию ресурсов и тем самым дать правильный ответ на вопросы: *что, как и для кого производить?*

Экономика неопределенности и издержки координации. В идеальной экономической системе Парето-эффективная аллокация ресурсов происходит автоматически под воздействием соотношения спроса и предложения. Если в какой-то сфере экономики наблюдается повышение спроса на продукцию, то туда устремляются новые предприниматели, стремящиеся увеличить прибыль (полезность), после чего предложение продукции сравнивается со спросом и рост цен прекращается. Обрат-

ные процессы происходят тогда, когда наблюдается снижение спроса на продукцию.

Идея о том, что рыночная система, функционирующая без помех, обеспечивает Парето-эффективное распределение ресурсов, нашла отражение в знаменитой теореме Коуза.

Выдающийся американский экономист Рональд Коуз (р. 1910), лауреат Нобелевской премии по экономике за 1991 г., изложил свою теорему в 1960 г. в статье «Природа социальных издержек». Как часто бывает с крупными теоретическими открытиями, значение теоремы вышло далеко за пределы ее конкретного содержания. Теорема больше известна в разнообразных интерпретациях, чем в первоначальном варианте.

Текст теоремы Коуза гласит, что если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности.

За этой формулировкой скрываются важные теоретические положения.

Теорема Коуза фактически утверждает, что в рамках рыночной экономики возможно такое идеальное состояние, когда достигнута максимально возможная отдача полезности от каждого экономического блага. Например, добытая нефть перерабатывается полностью и строго в соответствии с платежеспособным спросом покупателей на бензин, мазут, нефтехимические продукты и т. д. Ни одна капля нефти, таким образом, не пропадает даром, причем ни по одному виду нефтепродуктов нет ни избытка, ни дефицита.

Но теорема содержит и более радикальное утверждение: в идеальной экономике размещение ресурсов, то есть распределение ресурсов по разным направлениям использования (сколько нефти потратить на бензин, сколько на мазут и т. д.), будет оставаться неизменным при любых изменениях в структуре прав собственности — если, например, какой-то НПЗ перейдет в руки другого владельца, а нефтяные месторождения будут сданы в концессию иностранным компаниям.

Какие же условия выдвигал Р. Коуз для достижения такого идеального состояния? Как следует из текста теоремы, это четкая определенность прав собственности и нулевые транзакционные издержки. Ниже мы подробно остановимся на этих важнейших понятиях современной экономической теории, здесь же ограничимся упрощенной интерпретацией: оптимальное размещение ресурсов достигается тогда, когда:

- права собственности каждого субъекта установлены ясно и однозначно («это — мое, а это — твое») и надежно защищены;
- взаимодействие субъектов (получение экономической информации, ведение переговоров и «торг» по поводу переуступки прав собственности) происходит абсолютно без затрат времени, сил и денег.

Неоклассическая теория, которая сложилась примерно за полстолетия до появления теоремы Коуза, молчаливо исходила именно из таких посылок и не задавалась вопросом о том, как же влияют на экономическую жизнь затраты на определение и защиту прав собственности, добывание информации и ведение переговоров с контрагентами. Поэтому неоклассика фактически описывает идеальную экономическую модель, существенно отличающуюся от реальной действительности, за что и подвергается критике со стороны многих ученых.

Одним из первых шагов по расширению исходного набора принципов неоклассики послужила концепция американского экономиста Фрэнка Найта (1885–1974). В книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) он показал, что риск и неопределенность выступают неотъемлемыми условиями любой предпринимательской деятельности. При этом риск можно с той или иной степенью точности просчитать заранее, исходя из опыта и статистической вероятности наступления того или иного события. Поэтому от риска можно застраховаться, включив страховые взносы в свои издержки и переложив их на покупателя. Но *неопределенность, или незнание вероятности и полного набора возможных событий в будущем*, — это такая характеристика экономической среды, от которой субъект принципиально не способен избавиться. Человек не может *достоверно* знать, что наступит в будущем. В частности, предприниматель не может заранее точно знать, сколько товара и по какой цене он сумеет продать в будущем, но расплачиваться с поставщиками сырья и материалов он должен уже сегодня. Ф. Найт подчеркивал, что неопределенность не может быть застрахована или иным образом оплачена предпринимателю.

Нетрудно представить и множество других примеров неопределенности, присущей экономической деятельности вообще. Поэтому ей можно дать расширительное толкование: *неопределенность — это незнание того, как поступят другие*. Для экономики как социального феномена это имеет принципиальное значение.

Хотя неопределенность нельзя устранить из экономической жизни вообще, ее можно существенно снизить. Так, каждый предприниматель должен уделять внимание изучению партнеров и конкурентов и анализу тенденций рынка. Это позволяет лучше знать экономическую обстановку, уменьшить неопределенность и тем самым принимать более обоснованные решения.

Иными словами, снижение неопределенности помогает улучшить координацию в рамках экономической системы.

Что же требуется для того, чтобы снизить неопределенность? Ответ достаточно очевиден: для этого требуется информация.

Американский экономист Джордж Стиглер (1911–1991), нобелевский лауреат 1982 г., разработал в 60-х гг. экономическую теорию информации, в которой показал, что *информация является экономическим благом*. С одной стороны, она обладает полезностью, поскольку без нее невозможно принять правильное решение. С другой стороны, она обладает свойством редкости, ограниченности. Информация не существует в окружающем нас мире подобно воздуху или свету; получение информации всегда сопряжено с издержками. Это могут быть затраты индивидуально-времени и внимания на изучение литературы по тем или иным вопросам или затраты, связанные с личным знакомством с контрагентами, но могут быть и огромные затраты на промышленный шпионаж или содержание мощных аналитических центров. Чем сложнее экономическая система, тем, при прочих равных условиях, больше информации требуется для принятия решений. «Платность» информации — это конечная причина того, что экономическое поведение человека характеризуется «ограниченной рациональностью» (см. гл. 1).

Отметим также, что любой экономической системе присуще неравномерное распределение информации («*асимметричность информации*»). Например, продавец всегда лучше знает качество своего товара, чем покупатель, и тому приходится тратить дополнительные усилия для того, чтобы убедиться в качестве, или по повышенной цене (то есть тоже с дополнительными затратами) покупать товар в дорогих магазинах, которые гарантируют высокое качество.

«Платность» информации и ее влияние на экономическую деятельность — это одно из самых главных теоретических открытий последних десятилетий, которое привело к возникновению новых научных направлений.

Вернемся к теме координации экономической деятельности. Поскольку координация требует информации, а для получения информации нужны затраты, мы можем утверждать: *экономическая координация сопряжена с издержками*.

Способы экономической координации. На протяжении человеческой истории, от первобытного общества до наших дней, существуют разнообразные экономические системы, характер которых определяется технологическими, природно-климатическими, культурными, религиозными и другими факторами. Можно выделить следующие основные системы:

- *традиционная*, основанная на замкнутом, натуральном ведении хозяйства;

- *рыночная*, основными субъектами которой являются независимые и равноправные предприниматели. Современная рыночная экономика имеет различные типы, или модели: либеральная, социальная ры-

ночная, скандинавская и др. в зависимости от масштабов государственного регулирования;

— *централизованно-управляемая*, в которой экономические ресурсы национализированы и хозяйство ведется по единому плану, составляемому в Центре и обязательному к исполнению (экономики советского типа и других тоталитарных режимов);

— *переходная*, к которой обычно относят постсоциалистические страны (но необходимо иметь в виду, что в строгом смысле к переходным экономикам относятся и многие развивающиеся страны, особенно в Азии, которые стремятся трансформировать традиционное общество в современную рыночную систему).

В рамках этих систем действуют, обычно смешиваясь друг с другом, различные механизмы координации. Множество этих механизмов образуют пять основных способов координации:

1. Иерархический порядок, основанный на передаче распоряжений (приказов, инструкций, планов и т. п.) от вышестоящих к нижестоящим («сверху вниз»), причем распоряжения обязательны к исполнению. Этот порядок, таким образом, опирается на вертикальные отношения господства и подчинения.

2. Спонтанный, или стихийный, порядок, в котором координация возникает как *непреднамеренный* результат взаимодействия равноправных индивидов, преследующих индивидуальные цели. В рамках спонтанного порядка господствуют отношения между субъектами «по горизонтали».

3. Самоуправление, или порядок, в котором права распоряжения передаются снизу вверх (нижестоящие делегируют полномочия выборному руководящему органу), а собственно распоряжения передаются сверху вниз (как в иерархическом порядке).

4. Этический порядок, который опирается на взаимопомощь, сочувствие и другие моральные принципы и формы поведения. В данном случае координация может протекать и по вертикали, и по горизонтали. Этический порядок наиболее характерен для небольших групп людей, но может иметь место и в рамках всего общества, когда люди приносят в жертву свои индивидуальные интересы, например, из патриотических побуждений.

5. Семейный порядок, опирающийся на традиционное распределение функций и ответственности членов семьи.

Среди перечисленных способов координации наибольшее значение для понимания экономической жизни имеют иерархия и спонтанный порядок.

На иерархическом подчинении основано управление внутри фирмы и любой другой экономической организации, управление в рамках госу-

дарственного аппарата, а в отдельных экономических системах — и в рамках всего национального хозяйства (административно-командная система советского типа).

Спонтанный порядок соответствует рыночной организации экономической деятельности. Экономические субъекты руководствуются главным образом изменением цен, а не чьими-то распоряжениями. Если на каком-то рынке цены начинают расти (что обычно бывает вследствие нехватки товара), то это является сигналом для производителей увеличить выпуск и продажу товара на этом рынке. Благодаря этому нехватка товара исчезает, предложение приходит в соответствие со спросом и цена перестает расти. Как мы видим в этом примере, экономические субъекты ориентируются только на движение цен (если говорить более строго, на изменение относительных цен) и преследуют только индивидуальные интересы. При том, что производители *не вступают в переговоры* друг с другом и с потребителями и стремятся лишь к личной выгоде, достигается полная координация действий и тем самым — рост общественного благосостояния.

На этой идее построена знаменитая метафора А. Смита о «невидимой руке рынка» (хотя он не пользовался понятиями координации и спонтанного порядка) из его основной работы «Исследование о природе и причинах богатства народов». Смит указывал, что действия человека, стремящегося к собственной цели, «как бы невидимой рукой» направляются таким образом, что они полнее служат интересам общества, чем тогда, когда человек сознательно стремится служить им. Примечательно, что эта метафора употреблена А. Смитом всего один раз, причем мельком, но прочно вошла в современную культуру как нарицательный образ, выражающий идею способности рынка координировать действия людей *без всякого принуждения по отношению к ним*.

Примерно о том же говорил А. Смит и другими словами: «не от благожелательности мясника, пивовара и булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими собственных интересов».

Правомерен ли вопрос о том, какой из двух порядков «лучше»? История показывает, что они обычно переплетаются, и зачастую бывает не просто отделить иерархическое управление от спонтанной самоорганизации. Но все же можно говорить о том, что в малых группах преобладает иерархия, а в больших — спонтанный порядок. Он наиболее характерен и как способ координации в рамках всей экономической системы того или иного государства.

Хотя в XX в. предпринимались неоднократные попытки заменить спонтанный порядок иерархическим в рамках национальной экономики — речь идет о централизованно-управляемой экономике советского типа и других тоталитарных режимах, — они обернулись полной истори-

ческой неудачей. На месте бывших централизованно-управляемых экономик возникают рыночные системы. Причины провала попыток управлять всей экономикой из единого центра, как в СССР и других социалистических странах, весьма разнообразны. Укажем на одну из самых важных, следуя логике рассуждений Ф. Хайека.

Принятие любых экономических решений требует информации. Тот, кто управляет другими людьми в рамках иерархического порядка, должен обладать большим объемом информации об имеющихся ресурсах, способах производства, возможностях и способностях подчиненных, предпочтениях и платежеспособном спросе потребителей, поведении конкурентов и т. д. Более того, необходимо собрать такую информацию не на момент принятия решения, а на будущее, потому что процесс производства и поставки товара на рынок занимает определенное место.

Это возможно на небольшой и даже на крупной фирме, но невозможно в пределах всей национальной экономики. Хайек утверждал, что знание, информация не существуют в концентрированном виде, а «рассеяны» среди множества людей, причем каждый обладает *частицей* общего знания, но никто не способен собрать все знания воедино. Помимо всего прочего, значительная часть знания носит неформальный, интуитивный характер, зачастую воплощена не в фактах и цифрах, а в привычках и навыках, и принципиально не может быть передана другим. Поэтому все попытки управлять экономикой из единого центра оборачиваются неспособностью обеспечить должную координацию, следствием чего становится хронический дефицит и разбалансированность. Достижения централизованно-планируемых экономик в отдельных сферах, главным образом в развитии военной и тяжелой промышленности, объясняются огромной концентрацией ресурсов сил и средств в этих сферах за счет других сфер, но такое однобокое развитие в конце концов подрывает всю систему в целом.

Напротив, в рыночной экономике экономические субъекты принимают решения на основе крупиц рассеянного знания, доступного каждому из них, в первую очередь — цен. Несколько упрощая, можно утверждать, что каждому производителю достаточно знать только движение цен на исходные ресурсы и готовую продукцию, чтобы принять такое решение, которое будет отвечать не только его интересам, но и интересам всего общества. Так рынок эффективно обеспечивает экономическую координацию без насилия и принуждения.

§ 2. Трансакционные издержки и институты

В рыночной экономике за кажущейся простотой отношений купли-продажи и преследования личной выгоды скрываются очень сложные механизмы. Не случайно переход нашей страны от централизованно-

управляемой системы к рыночной оказался таким трудным и болезненным. Для того чтобы понять сущность рынка, необходимо разобраться в сравнительно новых категориях экономической теории — трансакционных издержках, институтах и правах собственности.

Трансакционные издержки. Каждый экономический субъект несет издержки для того, чтобы произвести какое-то благо. Чаще всего издержки выступают в форме затрат на переработку сырья и материалов, оплату рабочей силы, возмещение износа оборудования и других затрат, хорошо знакомых каждому предпринимателю. В результате таких затрат происходит *физическая трансформация* благ: из древесины изготавливают мебель, из молока — масло и т. д. *Затраты сырья и материалов, рабочей силы и капитала, направленные на изменение физических и других материальных свойств блага, называются трансформационными издержками.*

В течение долгого периода, фактически с момента возникновения в XVII—XVIII вв. до второй половины XX в., экономическая теория оперировала только таким типом издержек. Это справедливо и для неоклассики, которая трактует издержки только как «отрицательную полезность», порожденную расходом ресурсов непосредственно в процессе производства.

Однако в XX в. такой подход перестал удовлетворять экономистов, которые столкнулись со стремительным усложнением хозяйственной жизни.

Более глубокий анализ экономического процесса показал, что его неотъемлемым свойством является неопределенность, а это, в свою очередь, заставляет каждого экономического субъекта нести расходы на получение информации о ценах, поставщиках и потребителях, условиях сделок, конкурентах и т. д. (как показано в предыдущем разделе, информация — это платное, экономическое благо).

Усложнение хозяйственной жизни также заставило ученых обратить пристальное внимание на высокие издержки, которые теперь приходится нести субъекту для защиты своих прав собственности, например для предотвращения нарушения контрактов со стороны коммерческих партнеров и контроля за качеством поставляемой продукции (это — тоже защита прав собственности, потому что в любой сделке купли-продажи покупатель становится собственником товара заранее обусловленного качества).

Подчеркнем, что издержки получения информации и защиты прав собственности существовали всегда, но именно в современном рыночном хозяйстве приобрели особое значение.

Очевидно, что такие издержки по своему содержанию существенно отличаются от обычных трансформационных издержек. Они связаны не с изменением свойств экономических благ (переработкой сырья в гото-

вую продукцию), а с самим фактом проведения рыночных сделок (транзакций) и защитой прав собственности. Поэтому их называют транзакционными издержками.

Существует ряд довольно сложных определений транзакционных издержек, которые исходят из того, что всякая сделка (транзакция) есть обмен правами собственности. Транзакционные издержки — одно из ключевых понятий неонституционализма, ведущей современной теории, которая значительно углубляет неоклассический анализ экономики, сохраняя при этом исходные неоклассические принципы. В упрощенном виде *транзакционные издержки можно определить как издержки, связанные с получением информации, совершением сделок и защитой прав собственности*. (Для сравнения приведем пример одного из научных определений, сформулированных современным ученым Трэйном Эггертссоном: «В общем виде транзакционные издержки — это издержки, которые возникают при обмене индивидами прав собственности на экономические блага и защите своих исключительных прав». Но сам Т. Эггертссон считает это определение слишком общим и отмечает: «Четкого определения издержек производства в неоклассической теории тоже не существует».)

Обычно выделяют пять типов транзакционных издержек.

1. *Издержки по поиску информации*. Если речь идет о предпринимателях, то им приходится нести издержки по поиску товара для покупки и потенциального продавца, изучению его деловой репутации или, напротив, по поиску потребителей для своих товаров и услуг.

2. *Издержки оценки и контроля за качеством*. Благодаря стандартизации методов оценки соответствующие затраты невелики для массовых товаров повседневного спроса, но достаточно ощутимы для более или менее сложных технических товаров. Связанная с этим «отрицательная селекция», то есть «вымывание» с рынка более сложных и качественных товаров вследствие нежелания покупателей нести слишком высокие издержки оценки и контроля, описаны в классической статье Джорджа Акерлофа «Рынок «лимонов»: качественная неопределенность и рыночный механизм» (1970). Поясним, что «лимонами» в США называют подержанные автомобили. Суть статьи в том, что потенциальные покупатели не хотят брать автомобили, которые еще находятся во вполне удовлетворительном состоянии, потому что они стоят довольно дорого, а достоверная проверка качества требует слишком много времени и денег. Поэтому продавцы постепенно заменяют их дешевыми и откровенно изношенными автомобилями.

3. *Издержки ведения переговоров и заключения договоров*.

4. *Издержки защиты прав собственности*. К ним относятся издержки на составление контракта или подготовку учредительных документов

фирмы, регистрацию сделки или новой компании у нотариуса, защиту прав собственности в судебном порядке или иными способами.

5. *Издержки защиты от оппортунистического поведения.* Под оппортунистическим поведением понимается любое уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения. Поэтому неисполнение рабочим своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям администрации фирмы — такая же форма оппортунистического поведения, как поставка продавцом товаров ненадлежащего качества.

Безусловно, в современном мире с развитыми формами прав собственности и сложными контрактными отношениями те трансакционные издержки, которые описаны в четвертом и пятом пунктах, занимают преобладающую долю в этой категории издержек.

Не следует воспринимать трансакционные издержки как нечто эфемерное. Они занимают очень существенное место в общих затратах современных предпринимателей. Американский ученый Д. Норт, один из ведущих теоретиков неоинституционализма, и его коллега Дж. Уоллис в 80-е гг. провели специальное исследование трансакционных издержек на рынке США. Для этого они сложили затраты американцев на банковские, финансовые услуги, страхование, оптовую и розничную торговлю, на оплату юристов и бухгалтеров, а также другие расходы, связанные с торговлей (сравните с пп. 1—3 вышеприведенного перечня), защитой прав собственности и контролем над состоянием и расходом своих материальных и финансовых активов (пп. 4 и 5 перечня). Норт и Уоллис установили, что свыше 45% национального дохода США приходится на трансакции(!), причем сто лет назад эта доля составляла примерно 25% национального дохода. Иными словами, в современной экономике почти половина национального дохода производится теми, кто *не создает* материальный продукт, а занимается перераспределением уже созданного и обеспечением прав пользователей.

По мере развития человеческой цивилизации совокупные трансакционные издержки занимают все большую долю в общих затратах, которые несет экономическая система в целом, и вытесняют обычные, трансформационные затраты («производственные издержки»). Но на единицу товара, услуги или сделки объем трансакционных издержек имеет тенденцию к сокращению. Естественно, что вся экономическая жизнь замерла бы, если бы любая сделка, да и любое взаимодействие между людьми сопровождалось огромными затратами на сбор информации о партнере, контрагенте или просто коллеге, длительном обсуждении предполагаемой сделки (или просто каких-либо совместных действий) и, наконец, пристальным и безжалостным контролем за исполнением договоренностей.

(В западных странах крупные сделки нередко совершаются на основе устной договоренности и при этом не срываются. В литературе описаны случаи, когда фермеры заказывают по телефону у дилера в соседнем городе запчасти для тракторов и на следующий день получают их. Никаких контрактов и иных бумаг, кроме тех, что требуют налоговые органы, при этом не заполняется. Это хорошая иллюстрация возможностей снижения трансакционных издержек в устойчивом обществе с развитыми традициями взаимного доверия и деловой этики.)

Институты — средство снижения трансакционных издержек. Экономические субъекты стремятся минимизировать издержки и максимизировать полезность (прибыль). Если с вопросом о снижении трансакционных издержек все ясно — для этого следует применять более производительную технику, улучшать организацию труда и т. д., то со снижением трансакционных издержек дело обстоит гораздо сложнее, особенно если учесть, что именно углубление разделения труда и развитие многих других форм человеческих отношений, происходящее в рамках общественного прогресса, ведет к быстрому росту этого типа издержек.

Хотя современные методы передачи и переработки информации безусловно сокращают трансакционные издержки (например, с помощью Интернета и современных средств связи можно быстро и недорого получить коммерческую информацию), влияние других факторов, особенно связанных с правами собственности, значительно перекрывает этот эффект. Главный путь к снижению трансакционных издержек — это уменьшение неопределенности экономической среды и соблюдение прав собственности за счет устойчивых правил поведения.

Эти устойчивые правила поведения и есть институты. Вот как раскрывает их содержание Д. Норт:

«Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь. Они организуют взаимоотношения между людьми, так что когда мы хотим поздороваться с друзьями на улице, поехать на автомобиле, купить апельсины, занять деньги, организовать свой бизнес, похоронить близких и совершить любые другие действий, с которыми сталкиваемся в обычной жизни, мы знаем (или можем легко научиться), как это сделать... Говоря профессиональным языком экономистов, институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека».

Итак, *институты — это правила человеческого поведения в экономической, социальной и любой другой сфере.*

Нетрудно увидеть, что институты образуют набор ограничений, *внутри которых человек свободен* и может поступать так, как подсказывают ему его чувства, желания и интересы. Поэтому в соответствии с неоклассической традицией мы можем утверждать, что индивид стремится максимизировать полезность и действует при этом рационально, но его рациональность ограничена, а возможности деятельности лимитированы институтами. Таким образом, неинституционализм характеризует экономического субъекта четырьмя чертами:

- 1) стремление к максимизации полезности;
- 2) стремление к рациональному решению задач;
- 3) ограниченная рациональность;
- 4) ограничения, налагаемые институтами.

Важно подчеркнуть, что институты являются экзогенными (т. е. внешними по происхождению) ограничениями. Человек не может их преступить, воспринимает как данность. Однако в процессе социализации, или восприятия человеком норм того общества, в котором он живет, институты часто входят в сознание индивида и перестают восприниматься как чуждые и вредные ограничения. Например, многие религиозные запреты, которые последователям других религий кажутся ненужными и даже нелепыми, сторонниками данного вероисповедания воспринимаются как нечто совершенно естественное.

Неинституционалисты сравнивают институты с правилами коллективной спортивной игры, например футбола, а игроков — с экономическими субъектами, действующими в рамках институциональных ограничений. Эта аналогия очень удачно иллюстрирует экзогенность институтов, которые выступают внешними ограничениями для экономических субъектов подобно тому, как футбольные правила запрещают игрокам совершать определенные действия, например касаться мяча рукой. Но в пределах того, что разрешено, экономические субъекты свободны в действиях, направленных на достижение своих целей — как свободны в перемещении по полю и разыгрывании комбинаций футболисты, действующие в рамках правил. Наконец, за соблюдением правил игры следит судья, который может наказать за нарушения (в реальной жизни его аналог — судебные и правоохранительные органы государства), хотя некоторым игрокам иногда удается незаметно нарушить правила. Могут быть и неписаные правила, традиции, которых придерживаются игроки.

Из этой аналогии можно вывести следствие, которое имеет огромное значение для институционального анализа.

Институты бывают *формальными*, т. е. закрепленными в писаном виде. Если оставаться в рамках аналогии со спортивной игрой, то формальным институтом следует считать правила игры, узаконенные соответствующим органом, например национальным спортивным комитетом.

В реальной жизни формальными институтами являются конституция государства, гражданский и другие кодексы, законы, постановления, распоряжения и т. д. Обратите внимание, что формальные институты структурированы строго иерархично: изменить более высокий уровень формальных институтов труднее, чем предыдущий. Например, внесение изменений в конституцию любого государства требует длительных и напряженных усилий, зачастую — общенационального референдума, а вот изменить распоряжение местных органов власти может просто вышестоящий региональный руководитель.

Другая группа институтов — *неформальные*: традиции, привычки, стереотипы поведения и другие устойчивые формы взаимодействия между людьми, которые определяются главным образом культурой, психологией и идеологией данного общества. В рамках спортивной игры это могут быть болевые приемы воздействия на противника, за которые судья не назначает наказания, потому что формального запрета на такие приемы нет. Взаимодействие между формальными и неформальными институтами — один из основных и самых трудных для анализа факторов институциональной динамики.

Из спортивной динамики мы можем вывести еще одно важное следствие, помогающее понять функционирование экономических систем. В прикладной и даже в научной литературе под словом «институт» понимают некую формальную или неформальную структуру, например организацию. Пишут, например, об институциональных изменениях в России 90-х гг., имея в виду приватизацию и развитие малого предпринимательства. Строго говоря, такое употребление слова «институт» неправильно: оно может обозначать только правила или устоявшиеся стереотипы человеческого поведения. Аналогия со спортивной игрой показывает, что *организации вырастают из институтов*: когда были придуманы правила игры в футбол, возникли футбольные команды, но не наоборот. Правда, в реальной жизни организации и институты постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга; игры в мяч существовали и до появления футбола, и многое из устоявшейся практики этих игр было закреплено в качестве формальных правил игры, превратившись в институт — но в строгом смысле слова футбольные команды (а не просто группы игроков в мяч) появились только тогда, когда возникли правила игры в футбол. (В данном случае мы сознательно игнорируем существование организаций, не санкционированных обществом. Например, производственные кооперативы в нашей стране начали легально функционировать в 1987 г. после принятия государством соответствующего закона, т. е. набора правил, *институтов*, которые регламентировали деятельность кооперативов. Те же кооперативы, которые существовали до 1987 г., тоже

функционировали на основе определенных правил, *институтов*, но главным образом неформальных и часто незаконных.)

Таким образом, развивая основные положения неоклассики, неoinституционализм обосновал собственные принципы и создал стройную, логичную последовательность понятий, в которой каждое понятие вытекает из предыдущего. Эту логическую последовательность можно представить следующим образом.

Максимизирующее поведение — неопределенность экономической среды — «платность» информации — транзакционные издержки — институты — организации.

Особое место среди институтов занимают права собственности. Именно они в первую очередь определяют, каким образом ограниченные блага и заключенная в них полезность распределяются между экономическими субъектами. Поэтому эта тема заслуживает подробного изучения.

§ 3. Права собственности

Два подхода к пониманию собственности. Категория собственности занимает очень важное, а часто центральное место во всех социальных науках — экономике, истории, юриспруденции, социологии и т. д. При всем многообразии экономических и юридических теорий собственности можно выделить два основных подхода, которые сложились к настоящему времени.

Первый подход представляет собой *континентальную традицию*. Она опирается на Гражданский кодекс Наполеона (1804), который, в свою очередь, восходит к римскому праву. Основная идея континентальной традиции состоит в цельности и неделимости категории собственности. Собственность священна и неприкосновенна. Такое понимание возникло во Франции в конце XVIII в. в эпоху Просвещения и в известной мере было реакцией идеологов «третьего сословия» на незащищенность собственников перед произволом королевской власти. С течением времени эта трактовка собственности вошла в конституции и кодексы большинства стран мира, поскольку она отвечает потребностям современного рыночного хозяйства в гарантиях для частной собственности от незаконной конфискации, национализации и произвола.

Одновременно с этим в странах, которые придерживаются *англосаксонской традиции*, сохранилось другое понимание собственности. Оно состоит в том, что категория собственности *делима* и представляет собой набор, или «пучок», частичных правомочий. Эта идея опирается на традиции феодального права, сложившегося в Великобритании в Средние века, когда сложные и запутанные отношения между королевской властью, лендлордами, церковью и арендаторами (крестьянами) обернулись

дроблением категории «собственность» на частичные правомочия. Например, дом можно передавать по наследству, но не продавать, землю можно использовать для выпаса скота, но не для сдачи в аренду и т. д. Сама по себе возможность дробления собственности была связана с авторитетом права, утвердившимся в Великобритании уже в Средние века, потому что иначе невозможно было бы обеспечивать соблюдение многочисленных имущественных договоров, к тому же заключенных между лицами с весьма различным социальным статусом (например, между лендлордом и крестьянином).

По мере того как правовая система Великобритании переносилась в другие страны, которые становились английскими колониями или попадали под ее политическое и культурное влияние, распространялась и англосаксонская традиция понимания собственности как набора частичных правомочий. В частности, такая традиция вошла в американскую правовую систему.

Во второй половине XX в. именно англосаксонская традиция стала основой для неоинституционалистской трактовки категории собственности. Это связано с тем, что в условиях чрезвычайного усложнения социальных и экономических отношений понимание собственности как набора частичных правомочий, каждое из которых регулирует отдельную, *не пересекающуюся* с другими плоскость взаимодействия между людьми по поводу объектов собственности, оказалось более соответствующим требованиям современной жизни, чем цельный взгляд на собственность, свойственный континентальной традиции.

Многообразие форм собственности. Из истории известно огромное многообразие форм собственности. Вопрос о том, как оно возникает и почему одна форма вытесняет другую, традиционно решался с позиций экономической эффективности: «побеждает» та форма собственности, которая обеспечивает более высокую производительность труда. Но такой ответ не давал объяснения тому, почему разные формы собственности устойчиво сосуществуют в одной и той же стране на протяжении длительного времени.

Ответ, который дает неоинституционализм, состоит в том, что существование любой формы собственности зависит не от экономической эффективности в традиционном понимании этого термина, а от того, во что обходится обществу создание и поддержка институтов данной формы собственности. Если говорить более строго, то *существование формы собственности зависит от транзакционных издержек создания и защиты ее институтов по отношению к ценности того блага, которое является объектом собственности.*

Вот как проявляются транзакционные издержки в различных формах собственности.

1. *Общая собственность.* Это совокупность институтов, которые допускают всех желающих к тем или иным благам. Отметим, что речь идет именно об экономических («редких») благах, которые имеют цену на рынке(!). Почему же общество соглашается на свободный доступ к этим благам? Причина в том, что установление и защита прав собственности на эти блага требуют *больше издержек*, чем рыночная цена единицы блага. Это положение характерно, например, для запасов рыбы в открытом море (вне национальных вод). Рыба, безусловно, представляет ценность, и зачастую весьма внушительную, но «разгородить» открытое море вдали от берегов и следить, чтобы каждый ловил рыбу только на «своем» участке, было бы слишком дорого. Правда, когда цена на рыбу тех или иных пород резко возрастает, некоторые страны в одностороннем порядке или по согласованию с другими странами все-таки устанавливают национальные участки для ловли и не допускают посторонние рыболовные суда. Так общая собственность прекращает существование.

2. *Государственная собственность.* Объекты государственной собственности довольно многообразны, и во многих развитых странах (Италия, Франция) на госсектор приходится значительная доля экономики. Но есть один класс экономических благ, который «по определению» относится к государственной собственности. Это «общественные блага», то есть те блага, которые рынок не производит из-за невозможности установить цены на эти блага, поскольку они отличаются неконкурентностью в потреблении (любое количество субъектов может потреблять благо, но оно при этом не потеряет своей полезности, например свет маяка) и неисключаемостью в потреблении (если такое благо предоставлено кому-либо, то неограниченное число лиц также может им воспользоваться — пример с маяком подходит и здесь). Теоретически рассуждая, можно было бы все-таки установить меру потребления общественных благ каждым членом общества и тем самым превратить их в обычные рыночные товары и услуги. Но трансакционные издержки при этом были бы настолько высоки, что бывшие общественные блага, превращенные в рыночные товары и услуги, стали бы недоступны для основной массы населения. Таким образом, принимая на себя обязательства по производству общественных благ, государство экономит трансакционные издержки общества.

3. *Коммунальная собственность.* С общего согласия группа людей может владеть собственностью. Это — коммунальная форма собственности. К ней могут относиться артели, кооперативы, церковные хозяйства и другие, по большей части небольшие общины, организации и предприятия. Коммунальная форма собственности имеет определенные «плюсы», что делает ее жизнеспособной в сельском хозяйстве и малых производствах. К этим «плюсам» относится прежде всего взаимная солидарность членов общины и заинтересованность каждого в общем успехе. Но

эти «плюсы» превращаются в «минусы», как только община разрастается: мотивация к труду падает (возникает стремление некоторых лиц воспользоваться плодами труда других, что в теории называется «проблема безбилетника»), а транзакционные издержки контроля за трудовым вкладом каждого участника зачастую превосходят этот трудовой вклад. Поэтому коммунальная собственность распространена главным образом в виде сельскохозяйственных (производственных и торговых) кооперативов, особенно в странах с живучими традициями совместного труда (Испания, Латинская Америка), где транзакционные издержки взаимного контроля и защиты от посторонних ниже, чем рыночная стоимость единицы продукции. Однако и в этих странах численность кооперативов падает.

4. *Частная собственность.* Несмотря на модификации и изменения, институт частной собственности оказался самым устойчивым в истории человечества. Как и с другими формами собственности, с ней связаны транзакционные издержки установления и защиты, но обычно эти издержки значительно ниже по отношению к цене единицы выпускаемой продукции, чем в кооперативах и на государственных предприятиях. В настоящее время частная собственность выступает в формах индивидуальной (личной) и корпоративной собственности, сохраняя свою важнейшую черту: тесную связь между индивидуальными ресурсными вложениями (труда, капитала, интеллектуальных способностей) и получаемой в ответ полезностью. Но эта черта, *а следовательно, и эффективность частной собственности* проявляются только в том случае, когда права собственности надежно защищены, а собственник действует в условиях конкуренции и способен предотвращать оппортунистическое поведение наемных работников, прежде всего — управляющих.

Собственность как «пучок» частичных правомочий. Права собственности регулируют распределение запасов ограниченного блага между людьми. Но что понимать под словом «распределение»? Значит ли это, что некое благо должно просто делиться между людьми в определенной пропорции, например в зависимости от платежеспособности того или иного индивида?

Такой ответ в принципе соответствует духу неоклассической теории, которая, как известно из определения Л. Роббинса (см. гл. 1), видит свой предмет в анализе распределения ограниченных ресурсов, имеющих альтернативные способы применения. При этом под альтернативными способами применения неоклассика понимает довольно узкий спектр возможностей: потребление, сбережение, обмен, инвестирование. В стороне остается многообразная природа самого блага. Его потребление — а точнее, потребление полезных свойств, носителем которых является благо, — может быть весьма различным и вовсе не сводится к уничтожению

блага (разовому или постепенному) в процессе потребления, как молчаливо подразумевается неоклассикой. Извлечение полезности из блага может происходить не только путем потребления, но и путем получения дохода от эксплуатации блага, продажи, сдачи в аренду, предоставления в залог, дарения, передачи по наследству и т. д.

Сам процесс извлечения полезности по своей природе социален, потому что лицо, извлекающее полезность из ограниченного блага, в той или иной степени *препятствует доступу к благу* со стороны других лиц. Поэтому возможность распоряжаться благом, принимая решения о том, кто и как может извлекать из него полезность, сама по себе имеет ценность для лица, принимающего решения. Использование блага должно быть ограждено от незаконных действий других лиц, но при этом не служить источником вреда для окружающих.

Это еще раз свидетельствует о том, что категория «собственность» представляет собой набор прав. Какая же фундаментальная черта характеризует лицо, которое может реализовать эти права, то есть собственника? Если исходить из ограниченности любого экономического блага и социальной природы процесса извлечения собственником полезности из блага, то нетрудно увидеть, что *извлечение собственником полезности из ограниченного блага возможно только при исключении других лиц из доступа к нему* (речь, конечно, идет о частных, а не общественных благах). Следовательно, лицо становится собственником только тогда, когда оно располагает возможностью исключить других из доступа к благу.

Права собственности — это исключительное право, предполагающее запрет на несанкционированный доступ к объекту собственности со стороны тех, кто не является собственником. Так, владелец автомобиля может запретить, а может и разрешить другим людям садиться в свою машину. Таким образом реализуется запрет на несанкционированный (без согласия владельца) доступ к объекту собственности — автомобилю. Из этого правила, конечно, бывают исключения: например, полиция может открыть автомобиль и насильственно извлечь оттуда преступника. Под доступом следует понимать не только физический доступ к объекту собственности, но и возможность реализации индивидом одного, нескольких или всех прав собственности.

В жизни нередко случается так, что без помощи квалифицированных юристов собственники не могут разобраться, что же каждый из них вправе делать с объектом собственности, а что — нет. Такие ситуации встречаются, например, когда разные частные структуры и/или государственные органы предъявляют претензии на владение или по крайней мере на получение дохода от эксплуатации месторождений полезных ископаемых.

Эффективное использование благ, при котором исключается столкновение интересов разных собственников, требует четкой определенно-

сти в правах собственности и отделения одного правомочия от другого. *Определение границ правомочия, в рамках которого собственник реализует свои права, называется спецификацией прав собственности.* Чем более четко специфицированы права, тем труднее доступ к благу других лиц и, соответственно, полнее собственнические полномочия. Процесс, противоположный спецификации, называется *размыванием* прав собственности. В этом случае границы правомочий теряют определенность (недостаточно ясно, что кому принадлежит), и между разными лицами может возникнуть конфликт по поводу взаимных притязаний на извлечение полезности из блага.

Как мы говорили, большинство благ допускает разнообразные способы извлечения полезности, и это известно каждому из повседневной жизни. Совокупность прав какого-либо лица на эти способы извлечения полезности из блага и образует категорию собственности. Поскольку эти права наделяют собственника определенными, четко обозначенными и социально признанными полномочиями для решения вопросов, связанных с извлечением полезности, то их называют *частичными правомочиями*, а собственность — набором, или «пучком», *частичных правомочий*.

Таким образом, отношения собственности — это санкционированная обществом совокупность отношений, регулирующих порядок извлечения индивидами полезности из экономических благ через систему частичных правомочий.

Подчеркнем, что речь идет об отношениях, санкционированных не государством, а именно обществом, потому что некоторые отношения могут опираться на социальные традиции, но не на юридические нормы, утверждаемые государством.

Специалисты в области теории прав собственности предлагают разные комбинации частичных правомочий, которые должны покрывать весь спектр отношений между людьми по поводу собственности на экономические блага. Наиболее известен перечень, предложенный английским экономистом Андре Оноре в 1961 г. Он включает следующие 11 правомочий.

1. *Право владения*, означающее исключительное право собственника осуществлять физический контроль над благом — например, не допускать к нему других лиц. Это основополагающее правомочие, без которого остальные правомочия теряют смысл. Не случайно поэтому слова «собственник» и «владелец» обычно употребляются как синонимы.

2. *Право пользования*, то есть право извлекать полезность непосредственно из блага. Непосредственность извлечения полезности, например, путем потребления продуктов питания или наслаждения произведением искусства отличает данное право от других правомочий, которые прино-

сят собственнику полезность в результате опосредованных действий, например сдачи в аренду.

3. *Право управления*, которое обозначает исключительное право собственника принимать решения о любых действиях по отношению к благу, составляющему предмет собственности. Оно включает и возможность передачи права управления, что очень часто практикуется собственниками фирм, нанимающими менеджеров для текущего управления бизнесом.

4. *Право на доход*, то есть на полезность, полученную в результате использования блага в целях производства других благ. Эта полезность может быть получена как самим собственником, например, при выращивании урожая на своей земле, так и другими лицами, взявшими эту землю в аренду.

5. *Право на капитальную стоимость*. Оно означает право собственника по своему усмотрению изменять физическое содержание и форму блага вплоть до его уничтожения, а также продавать или дарить его.

6. *Право на безопасность*, то есть на защиту от изъятия блага частными лицами (грабеж, воровство) или государством (экспроприация).

7. *Право на передачу блага по наследству*. По форме оно близко к праву на капитальную собственность, но, строго говоря, не является отчуждением владельцем своих прав, потому что после смерти владельца понятие его прав теряет смысл.

8. *Бессрочность правомочий*. Это означает, что правомочия принадлежат собственнику без каких-либо ограничений во времени.

9. *Запрещение вредного использования*, то есть недопущение вредного для других использования блага.

10. *Ответственность в виде взыскания*, или возможность отчуждения блага у владельца в уплату долга.

11. *Право на восстановление правомочий*. Это означает, что после окончания срока уступки правомочия, например сдачи в аренду, оно автоматически возвращается к собственнику.

Нетрудно увидеть, что перечень Оноре содержит пункты, весьма разнообразные по экономической и юридической сути. Здесь есть несколько «чистых» правомочий (пп. 1–5 и 7), которые позволяют собственнику совершать активные действия со своим имуществом. Некоторые правомочия (пп. 6, 8 и 11) — это фактически гарантии собственности со стороны государства. В п. 10 указано правомочие не собственника, а других лиц, то есть фактически в этом пункте содержится «отрицательное» правомочие. Это еще более справедливо для п. 9, который не расширяет, а, напротив, сужает сферу возможных действий со стороны собственника. Поэтому многие исследователи критикуют Оноре за включение данного пункта в перечень.

Действительно, пункт о запрещении вредного для других использования объекта собственности противоречит содержанию других пунктов, каждый из которых (кроме п. 10) обосновывает право собственника на те или иные действия по своему усмотрению. Кроме того, виновность за нанесение вреда не всегда просто установить. Очевидно, что если владелец автомобиля сбивает фонарные столбы, то он должен понести наказание. Также очевидно, что если владелец обувной фабрики поджигает предприятие своего конкурента, то он тоже должен быть наказан. Но как расценить действия того же владельца фабрики, если он нашел дешевый источник сырья, стал выпускать более конкурентоспособную продукцию и тем самым сознательно разорил конкурента? Такие действия не запрещаются обществом (и даже поощряются рынком), хотя факт нанесения вреда другому здесь очевиден.

Тем не менее, как представляется, п. 9 включен английским экономистом в свой знаменитый перечень вполне обоснованно. Благодаря этому пункту перечень Оноре стал не просто констатацией тех возможностей, которыми располагает собственник, но и очертил границы этих возможностей.

Есть еще один аспект проблемы прав собственности, который наиболее наглядно демонстрирует относительный и ограниченный характер этих прав.

Речь идет о налогах. Независимо от того, облагаются ли налогом денежные средства или иное имущество, сам факт изъятия некоторой части дохода или стоимости имущества свидетельствует о том, что собственник не может в полной мере реализовать свои права. Степень реализации прав часто становится компромиссом между стремлением собственника к полноте владения объектом собственности и стремлением общества (государства) изъять часть стоимости этого объекта для перераспределения среди других членов общества и для оплаты социальных услуг, предоставляемых государством, включая защиту самого налогоплательщика. Индивид — часть общества, поэтому он должен добровольно или вынужденно уступать часть своего суверенитета над объектами собственности в пользу общества.

Роль прав собственности в экономическом анализе. Еще раз о теореме Коуза. Несколько особенностей неинституциональной трактовки прав собственности принципиально важны для понимания этой категории и ее роли в экономическом анализе.

Во-первых, делимость собственности на частичные правомочия дает возможность извлекать полезность из каждого правомочия по отдельности. Строго говоря, эта идея не является открытием неинституциональной теории. Если горожанин хочет провести отпуск в деревне, то ему вовсе не обязательно покупать сельский дом: достаточно снять дом на лет-

ние месяцы у деревенских жителей. Заслуга неоинституционализма в том, что он признал делимость одной из фундаментальных характеристик отношений собственности и подверг ее всестороннему анализу.

Если собственность может расщепляться на частичные правомочия и каждое правомочие обладает ценностью, поскольку позволяет извлекать полезность из блага, то что мешает индивидам продавать и покупать правомочия подобно тому, как они поступают с обычными товарами? Один, определенный вид правомочий уже с конца Средних веков стал предметом торговли — это право на истребование долга, которое оформляется векселем и обращается на финансовом рынке как обычный товар. Стоимость векселей так же зависит от соотношения спроса и предложения, как и цена товара: векселя по безнадежным долгам можно купить во много раз дешевле номинала, потому что спрос на них значительно меньше предложения. Но помимо рынка долгов, взаимодействие между индивидами по поводу других правомочий не носит выраженного характера купли-продажи, что зачастую заслоняет истинный характер экономических отношений.

Однако социально-экономический прогресс обычно сопровождается повышением степени абстрактности тех категорий, которые являются объектом человеческих взаимоотношений. Поэтому наряду с куплей-продажей товаров и услуг расширяется рынок прав, служащих предметом торговли, — от прав на покупку товара или валюты в будущем на бирже (опцион) до прав на разработку полезных ископаемых (концессии). *Права, таким образом, становятся нематериальными носителями вполне конкретных материальных благ или денег и обращаются на рынке так же, как обычные товары.*

Во-вторых, всякий обмен (в том числе куплю-продажу) следует понимать не просто как переход товаров от одного лица к другому, но и как обмен правами собственности (частичными правомочиями). Передавая некое благо, например дом, в собственность другого лица за определенную сумму денег, продавец одновременно передает все правомочия или только часть из них. Так, продавец передает покупателю дома права пользоваться им как собственным жильем, сдавать в аренду и получать от этого доход, передавать дом по наследству и т. д. Можно продавать только отдельные правомочия — чаще всего объектом таких сделок является право на доход. В обычной деловой жизни эта практика имеет такие формы, как предоставление арендатору права на сдачу в субаренду или в поднаем, продажа лицензий на занятие определенной деятельностью, на демонстрацию кинофильмов и т. д.

Именно передача прав собственности, а не физическое перемещение блага от продавца к покупателю составляет суть актов купли-продажи и других экономических операций, потому что при многих сделках вообще

не происходит физического перемещения благ (например, при продаже недвижимости). Еще более определенно это проявляется при продаже нематериальных благ, таких как патенты, лицензии и авторские права.

Но объектом собственности являются не только движимые товары и недвижимые объекты, ценные бумаги и другие нематериальные блага. Способности к труду, навыки, квалификация, опыт каждого человека — это тоже объект собственности. Поэтому на рынке труда тоже происходит обмен правами собственности.

В-третьих, из теории прав собственности легко сделать вывод о том, что *ценность блага в ходе обмена непосредственно зависит от полноты и защищенности прав собственности, сопровождающих это благо*. Чем больше защищенных (обеспеченных) прав индивид может приобрести при покупке блага, тем выше он ценит это благо и, соответственно, тем выше рыночная цена блага.

Например, скоростной автомобиль будет иметь совершенно разную ценность для покупателя в зависимости от правил дорожного движения, принятых в той или иной стране. Если в стране установлен верхний предел скорости в 100 км, то автомобиль, способный развивать 250 км в час, не будет цениться покупателями намного дороже обычного автомобиля, потому что ездить с большой скоростью все равно не придется (конечно, некоторые соображения, прежде всего престиж, все равно заставят покупателя оценивать скоростной автомобиль выше обычного). Но если лимит скорости будет отменен, то сразу вслед за этим цена скоростного автомобиля возрастет, хотя его конструкция, качество и дизайн совершенно не изменятся. Рост цены произойдет потому, что расширится объем прав, сопровождающих автомобиль, и потребитель сможет извлекать из него больше полезности (получит возможность ездить с очень высокой скоростью).

В-четвертых, ценность самого права зависит от того, насколько оно защищено. Если индивид формально располагает большими правами собственности по отношению к некоему благу, но эти права не обеспечены ни обществом (государством), ни самим собственником (например, путем использования частной вооруженной охраны), то ценность блага будет значительно ниже, чем она могла бы быть при надежной защищенности прав собственности. Более того, индивид не станет инвестировать средства в развитие объекта собственности, например в повышение плодородия своего земельного участка, если не уверен, что в будущем сможет в полной мере реализовать свои права собственности. Так, сельский житель скорее всего забросит участок или постарается его побыстрее продать, если полагает, что он может быть национализирован. Недостаточная защита прав собственности в России — одна из причин низкой рыночной стоимости предприятий и других производственных активов.

Анализ прав собственности, а также транзакционных издержек позволяет вернуться к упомянутой выше теореме Коуза и объяснить, почему она считается одним из главных достижений теоретической мысли за последние десятилетия и каким образом неинституциональная теория помогает понять механизм оптимального (Парето-эффективного) распределения ресурсов в рыночной экономике, то есть *решить основную проблему экономической теории*. Напомним формулировку теоремы Коуза: если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности (теперь четкую определенность прав собственности мы можем понимать как «специфицированность»).

Смысл теоремы состоит в том, что при отсутствии издержек ведения переговоров, составления контрактов и других транзакционных издержек, а также при ясно установленных и надежно защищенных (специфицированных) правах собственности экономические активы, то есть те блага, из которых можно извлечь прибыль (например, земельные участки, недра, компании), будут постепенно перекупаться теми, кто готов заплатить за них более высокую цену. Кто же готов заплатить за актив более высокую цену? Очевидно, тот, кто видит возможность извлечь из нее более высокую прибыль, чем нынешний владелец. Соответственно те, кто ценит свои активы меньше, будут их продавать. Почему же активы будут перераспределяться таким образом?

Потому что, во-первых, по условиям теоремы любые сделки не требуют от участников никаких затрат, во-вторых, опять же по условиям теоремы, права на активы четко специфицированы, то есть и продавец, и покупатель знают, какую полезность можно извлечь из актива, и могут не опасаться притязаний на актив со стороны третьих лиц, и, наконец, в-третьих, экономические субъекты руководствуются принципом максимизации прибыли.

Если иметь в виду, что наиболее высокую прибыль из каждого актива будет извлекать тот, кто способен использовать его оптимальным образом, то несложно увидеть, что *в результате перераспределения по Коузу все активы найдут оптимальное использование, или, что то же самое, сложится Парето-эффективное распределение ресурсов*. (Оно соответствует некоторому идеальному первоначальному распределению ресурсов, которое возникает при четкой спецификации прав собственности и отсутствии транзакционных издержек. Какие бы изменения в правах собственности ни имели место в дальнейшем, они будут происходить таким образом, чтобы не нарушать это идеальное первоначальное распределение.)

Но из теоремы Коуза можно сделать и другой вывод: при тех исходных условиях, которые в ней указаны, собственники активов могут самостоятельно договориться о перераспределении активов между собой.

Эта теорема, конечно, описывает такие условия, которые никогда не встречаются в жизни. Но она доказывает, что при низких транзакционных издержках и высокой защите прав собственности рыночная система успешно справляется с задачей эффективной (но не Парето-эффективной, которая является идеальным состоянием) аллокации ресурсов. Поэтому экономическая наука, общественные институты и государство должны по возможности устранять ограничения, мешающие работе рыночных механизмов, а не искать способы административного перераспределения ресурсов.

§ 4. Рынок

Понятие рынка. Мы уже говорили о том, что каждая экономическая система опирается на некоторые механизмы и нормы (институты) для решения задачи координации распределения ресурсов. Например, в советской экономике, которая принадлежала к типу централизованно-управляемых систем, координация осуществлялась посредством директивного планирования производства и потребления ресурсов, которые находились в государственной собственности. Рыночная экономика тоже обладает определенным набором институтов, которые обеспечивают именно рыночное распределение ресурсов. Следовательно, мы должны установить эти институты для того, чтобы сформулировать понятие рынка.

Каждому, кто знаком с принципами функционирования рынка, понятно, что главным инструментом координации здесь выступают цены. Они выполняют сигнальную функцию, информируя экономических субъектов о нехватке или избытке товаров. Конечно, есть и множество других инструментов координации, например ставка заработной платы, процент, налоги, законы и нормы. Однако, во-первых, среди них многие инструменты по сути дела тоже являются ценами: таковы, например, ставка заработной платы (цена труда) и процент (цена заемного капитала), во-вторых, ценам все-таки принадлежит ведущая роль. Исключительное достоинство цен как инструментов координации состоит в том, что, как мы указывали, любому экономическому субъекту, например производителю того или иного товара, достаточно следить за движением *относительных цен*, чтобы принять решение, которое будет оптимально с точки зрения его личных интересов и интересов всего общества. (Естественно, это требует, чтобы цены могли свободно изменяться под влиянием соотношения спроса и предложения.)

Теперь нужно разобраться в том, при каких условиях цены выполняют сигнальную, информационную функцию. Как известно, всякий экономический субъект стремится к максимизации полезности (прибыли). Но отнюдь не всегда он может или хочет реагировать на изменение относительных цен. Для этого нужны по крайней мере два условия.

Во-первых, экономический субъект должен быть независимым, способным принимать самостоятельные экономические решения в интересах максимизации прибыли. Это позволит ему вступать в свободные контрактные отношения с другими субъектами, находить наиболее выгодных поставщиков и покупателей, нанимать именно то количество рабочей силы, которое ему нужно, совершать выгодные для себя сделки со своей собственностью. Экономический субъект должен хорошо представлять границы своей и чужой собственности («это — мое, а это — твое»), и при этом иметь возможность в рамках закона и морали делать со своей собственностью то, что он считает нужным. Поэтому неoinституционализм подчеркивает, что *четкая спецификация прав собственности — первая предпосылка возникновения рынка*.

В наиболее полной мере этим условиям отвечает частная собственность. Хотя на протяжении всей экономической истории, в том числе в XX в., частная собственность соседствует с другими формами собственности, именно она образует основу любой рыночной системы.

Экономические организации других форм собственности не обладают в должной степени свободой и самостоятельностью. Так, в централизованно-управляемой системе государственные предприятия действовали на основании распоряжений плановых органов, и их возможность вступать в выгодные контрактные отношения с поставщиками, потребителями и экономическими партнерами была крайне ограничена. Это в известной мере справедливо и для государственных компаний в современных рыночных экономиках, хотя их экономическая самостоятельность, конечно, несравненно выше. Но следует обратить внимание на то, что *государственные компании в рыночной экономике не несут полной ответственности за результаты своей деятельности*: если компания функционирует неэффективно, она всегда рассчитывает на то, что государство поможет ей избежать разорения.

Организации других форм собственности, например кооперативы, достаточно свободны в своей деятельности, но некоторые особенности, такие как тенденция низкой капитализации прибыли (то есть склонность тратить доход на текущее потребление, а не инвестиции), мешают им стать полноценными субъектами рынка.

Каким же образом *независимые* субъекты рынка реализуют свои интересы? Если вдуматься в содержание любых форм взаимодействия экономических субъектов, то нетрудно увидеть, что они представляют собой

некие сделки, соглашения, договоренности, или, пользуясь современной экономической терминологией, *контракты*. К этой категории относятся не только обычные коммерческие контракты купли-продажи, аренды, найма и т. д., но и практически все остальные экономические действия. *Контракт — это любой акт экономического взаимодействия, который в явном или неявном виде предполагает соблюдение сторонами определенных условий.* Контрактная природа экономических отношений настолько распространена, что мы ее обычно не замечаем, особенно если все стороны соблюдают условия. Например, покупка билета на проезд в метро означает вступление пассажира в контрактные отношения с руководством метрополитена: пассажир обязуется соблюдать правила проезда и поведения в метро, а руководство метрополитена — обеспечить быстрый и безопасный проезд. Контрактные отношения обычно требуют некой инстанции, которая может защитить права потерпевшего и наложить санкции на нарушителя. Как правило, это суд, а в широком смысле — государство, которое должно стоять над интересами конфликтующих сторон и защищать закон, но при слабости государства потерпевшие используют частные, в том числе преступные, структуры.

Свободные контракты — вторая предпосылка рынка, потому что они дают возможность экономическим субъектам максимизировать прибыль.

Во-вторых, говоря о возможности частного предпринимателя вступать в контрактные отношения с другими субъектами ради максимизации прибыли, нельзя упускать из виду чрезвычайно важное обстоятельство: другие субъекты тоже должны быть свободны в выборе тех экономических решений, которые максимизируют их прибыль.

Поэтому между субъектами рынка должно иметь место соперничество, или конкурентная борьба. В широком смысле слова *конкуренция — это соперничество за обладание экономическими благами*. Искусственное ограничение конкуренции будет означать, что кто-то из участников экономического процесса лишится возможности сделать свободный выбор и потому не сможет рассматриваться в качестве полноценного субъекта рынка. Таким образом, *конкуренция — третья важнейшая предпосылка рынка*.

Наиболее распространенный вид конкуренции — это соперничество между производителями за сбыт продукции. Но возможна и конкуренция между потребителями за производителя, если предложение отстает от спроса. Современная экономическая теория говорит и о конкуренции институтов (обычно выживают те нормы и правила, которые благоприятствуют развитию общества или больших социальных групп). Конкуренция пронизывает все экономические отношения в рыночной системе (и в более широком смысле — все отношения в демократическом обществе).

ве, например соперничество идеологий, партий в рамках политического процесса, соперничество сторон в суде и т. д.), но важно, чтобы она протекала с соблюдением юридических правил и моральных норм.

Таким образом, мы можем дать определение рыночной системы исходя из вышеперечисленных предпосылок. *Рынок — это совокупность институтов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающей в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции.*

Пределы рынка. В историческом плане рыночная организация экономики продемонстрировала свое превосходство над другими хозяйственными системами. За последние столетия, несмотря на очень существенные «приливы» и «отливы», численность рыночных и демократических обществ (а это обычно взаимосвязано) возросла очень заметно. Если в конце XVIII в. только три страны (Франция, США и Швейцария) официально исповедовали те принципы, которые сегодня называются либеральными, а в 1940 г. таких стран насчитывалось всего 13, то к началу 90-х гг. более 60 государств были либеральными или, подобно бывшим социалистическим странам, признали ценности рынка и демократии. В 1977 г. в социалистических государствах и в странах «социалистической ориентации» жило 32% населения Земли (почти треть человечества!), но в 1991 г. в оставшихся двух странах классического социализма (Куба и Северная Корея) проживало только 0,006% населения нашей планеты.

Некоторые направления современной теории, особенно так называемые «сильные» версии неонституционализма, считают рынок универсальной формой социальной жизни, потому что даже за пределами традиционных экономических отношений многие формы поведения в неявном виде содержат контракт и предполагают соперничество между людьми, а каждый индивид является носителем каких-то уникальных свойств и в этом качестве может быть уподоблен экономическому субъекту — владельцу капитала.

Но наиболее распространенной среди современных экономистов является точка зрения о том, что рынок имеет пределы в своих возможностях оптимально распределять ресурсы.

Первое, и самое главное, ограничение состоит в существовании трансакционных издержек. Мы говорили, что этот тип издержек в основном отражает факт «платности» информации. Поскольку информация не может свободно распространяться между субъектами рынка, а ее получение всегда требует затрат, то экономические решения всегда отличаются от Парето-оптимальных. Например, продавец продает товар дешевле, чем он мог бы продать, потому что не знает обо всех возможностях сбыта. В этом отношении современная экономическая теория существенно рас-

ходится с неоклассикой, которая вообще не ставила вопрос о том, как субъекты рынка узнают о спросе и предложении, насколько точно цены передают эту информацию и сколько «стоит» экономическому субъекту «сообщить» другим о готовности купить, продать или совершить какую-либо иную сделку. Поскольку неоклассика не задавалась этим вопросом, она утверждала, что рынок способен оптимально распределить ресурсы. Однако трансакционные издержки, которые американский ученый Кеннет Эрроу сравнил с силами трения в механических системах, ограничивают свободное перемещение ресурсов.

Второе ограничение связано с фактором времени и неопределенностью как фундаментальным свойством экономических систем. Сделки совершаются «сегодня», но перераспределение ресурсов чаще всего происходит в будущем. Например, между заключением контракта (в котором зафиксирована определенная цена) и реальной поставкой товара проходит какое-то время. Даже если предположить, что на момент заключения контракта цена точно отражала соотношение спроса и предложения, то в момент получения товара покупателем заплаченная им цена может быть уже неоптимальной — к этому времени рыночная цена уже пошла вниз, и значит, что покупатель как бы «переплатил» деньги за товар.

Наконец, третье ограничение вызвано «нейтральностью» рынка по отношению к социальным и моральным нормам. Можно представить себе такое положение, когда рыночная цена на молоко взлетает настолько, что большинство семей оказываются неспособными поить молоком детей, но при этом богатые семьи продолжают покупать молоко для своих домашних животных. Такая ситуация неприемлема, но она не противоречит принципам рынка, который разместил ресурсы (в данном случае молоко) в полном соответствии с покупательной способностью потребителей.

Есть и другие ограничения, которые изучаются в соответствующих разделах курса экономической теории, — проблема «внешних эффектов», неспособность рынка производить общественные блага и др.

Наличие пределов рынка свидетельствует о том, что рыночная аллокация ресурсов никогда не бывает идеальной. (Это не противоречит идее теоремы Коуза, которая, напомним, исходит из допущения о нулевых трансакционных издержках.) Во многих случаях недостатки рыночного механизма могут быть исправлены государственным или общественным регулированием или же иерархическим регулированием в рамках экономической организации.

Вопрос, таким образом, распадается на две части: где границы между рынком и государством и где границы между рынком и фирмой?

На первый вопрос отвечает теория государственного регулирования, отдельные положения которой будут изложены в дальнейших разделах этого курса. Здесь остановимся на втором вопросе.

Граница между рынком и фирмой. В границах рыночной экономической системы существует собственно рынок и многочисленные экономические организации с иерархической структурой (фирмы). В рамках фирмы владелец или менеджер отдает распоряжения подчиненным, которые должны их выполнять. Это — иерархический способ координации.

Власть хозяина фирмы ограничена законом (он не может принудить работать сверх продолжительности рабочего дня) и другими обстоятельствами. Но главное, что иерархическая координация принципиально отличается от рыночной.

Почему же фирмы, которые часто сливаются или поглощаются, никогда не разрастаются настолько, чтобы полностью заменить рынок? И напротив, почему рынок не вытесняет иерархическую систему таким образом, чтобы все фирмы распались на индивидуальных частных производителей?

Иными словами, вопрос заключается в том, где проходит граница между рынком и фирмой.

Эта проблема впервые исследована еще в 1937 г. в знаменитой статье Р. Коуза «Природа фирмы». Коуз и другие неонинституционалисты показали, что ответ на вопрос о границах между фирмой и рынком дает теория трансакционных издержек (это еще одно свидетельство огромной важности данной категории в современном экономическом анализе).

Всякая экономическая координация сопровождается трансакционными издержками.

Для рыночной координации — это затраты на поиск информации, проведение переговоров и подготовку контракта, контроль за качеством, но самое главное — затраты на защиту прав собственности и предотвращение оппортунистического поведения. Для рыночного субъекта очень важно следить за тем, чтобы его партнеры не нарушали договоренностей, а если такое происходит — суметь защитить свои интересы. Для этого приходится нести огромные затраты на юридические, бухгалтерские, аудиторские и другие службы.

Но иерархическая координация тоже требует немалых трансакционных издержек. Это издержки управления, которые по сути также сводятся к издержкам получения информации, защиты от оппортунистического поведения работников (уклонения от надлежащего выполнения своих обязанностей) и т. д. Для того чтобы принять решение, хозяин фирмы должен иметь информацию о положении дел на своем производстве (состояние производственных мощностей, товарные запасы, загрузка работников и т. д.), а после принятия решения надежно контролировать его вы-

полнение. Для этого во всех фирмах существуют наемные менеджеры, бухгалтерские и экономические службы и иные работники и подразделения, содержание которых стоит хозяину больших средств (зачастую не меньших, чем собственно производство и сбыт продукции).

Как правило, издержки управления возрастают по мере роста размеров фирмы. Следовательно, расширение фирмы (наем новых работников, создание новых подразделений, закупка дополнительного оборудования и т. д.) прекратится тогда, когда управлять большой организацией станет слишком трудно и дорого. В этой ситуации хозяин фирмы скорее предпочтет вступить с новыми партнерами в рыночные отношения — например, закупать материалы по контракту вместо того, чтобы производить его самому.

В более общем плане можно говорить о том, что границей между фирмой и рынком служит та условная линия, на которой наступает равенство между транзакционными издержками производства некоего блага внутри фирмы и транзакционными издержками получения того же блага по контракту у других, независимых производителей.

РЕЗЮМЕ

Экономическая деятельность требует разделения труда и, следовательно, координации между хозяйствующими субъектами. Она должна обеспечить согласование огромного множества планов и действий различных людей, причем изменение экономического поведения одного индивида может потребовать перемен в экономическом поведении многих других людей. Среди множества механизмов согласования некоторые доминируют по отношению к остальным и отличаются устойчивостью. Совокупность преобладающих и устойчивых механизмов экономической координации образует экономическую систему. Она складывается таким образом, чтобы давать экономическим субъектам ответ на вопросы: что, как и для кого производить?

Экономическая жизнь всегда протекает в условиях неопределенности и недостатка информации. Получение информации, а следовательно, и экономическая координация сопряжены с издержками.

Среди различных способов координации преобладают иерархический порядок, основанный на передаче распоряжений от вышестоящих к нижестоящим, и спонтанный порядок, который возникает как непреднамеренный результат взаимодействия равноправных индивидов, преследующих индивидуальные цели. Спонтанный порядок соответствует рыночной организации, в рамках которой экономические субъекты руководствуются главным образом изменением относительных цен.

Но за кажущейся простотой отношений купли-продажи и преследования личной выгоды скрываются очень сложные механизмы. Они заставляют каждого экономического субъекта нести расходы на получение информации о ценах, поставщиках и потребителях, условиях сделок, конкурентах и т. д. Такие расходы наряду с издержками

защиты прав собственности и предотвращения оппортунистического поведения называются транзакционными издержками. Стремясь снизить неопределенность и транзакционные издержки, экономические субъекты пользуются определенными устойчивыми правилами, которые называются институтами.

Особое место среди институтов занимают права собственности. Именно они в первую очередь определяют, каким образом ограниченные блага и заключенная в них полезность распределяются между экономическими субъектами. Поэтому они составляют «правила игры» в экономической жизни. Права собственности не представляют чего-то цельного и неделимого, напротив, они состоят из частичных правомочий, каждое из которых может продаваться на рынке как обычный товар. При нулевых транзакционных издержках и четко определенных правах собственности, согласно теореме Коуза, достигается Парето-эффективное распределение ресурсов.

В реальной жизни наилучшее (хотя и далекое от оптимальности) распределение ресурсов обеспечивает рынок, то есть совокупность институтов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающей в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции. Рыночная координация сочетается с иерархической координацией в рамках фирм, причем граница между рынком и фирмой проходит по той условной линии, на которой наступает равенство между транзакционными издержками производства некоего блага внутри фирмы и транзакционными издержками получения того же блага по контракту у других, независимых производителей.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое экономическая система и на какие вопросы она должна дать ответ для производителей?
2. Какие вы знаете способы экономической координации? Охарактеризуйте каждый из них.
3. Что такое транзакционные издержки и какую долю они занимают в экономике современных развитых стран?
4. Почему транзакционные издержки порождают институты?
5. Почему права собственности называют «правилами игры» в рыночной экономике?
6. Как формулируется теорема Коуза и какое значение она имеет для экономического анализа?
7. Что такое рынок и какие он имеет ограничения по распределению ресурсов?
8. Чем определяется условная граница между рынком и фирмой?

§ 1. Классификация рыночных структур

Одна из главных задач микроэкономического анализа, как уже отмечалось, состоит в объяснении поведения фирм и их реакции на изменения экономической политики и рыночных сил. В предыдущих главах было показано, что в рыночной экономике ни продавцы, ни покупатели в отдельности не определяют рыночных цен. О ценах они договариваются на рынке. Цена рыночного равновесия — это цена, которая определяется предложением продавцов и спросом покупателей. Она означает компромисс их интересов, ибо продавцы (фирмы) предпочитают высокие цены, а покупатели — низкие.

Тот или иной выпуск продукции будет доступен фирме, если он вписывается в ее бюджетное ограничение, в то время как технология производства (определенная комбинация факторов производства) зависит от цен производственных ресурсов. При заданном бюджете и ценах ресурсов фирма выбирает такую их комбинацию, которая позволит ей максимизировать выпуск при затратах либо, наоборот, минимизировать затраты при заданном выпуске.

В данном разделе перед нами стоит задача **соединить рынок и фирму**. Иначе говоря, речь идет о том, чтобы показать, какое влияние может оказывать рынок на поведение фирмы или, напротив, какую власть над рынком может иметь фирма. Взаимодействие фирмы и рынка и его исход в решающей мере зависит от *строения рынка* или *типов рыночной структуры*. Под «структурой рынка» подразумевается характер соперничества или конкуренции фирм и наличие монопольной власти, а также степень их влияния на принимаемые фирмами решения. Рассмотрение данных проблем начнем с краткой характеристики основных типов рынков.

Рынок — это экономическая система, в которой движущей силой является конкуренция. Однако в реальной действительности конкуренция существует в различных степенях в диапазоне от идеальной (совершенной) конкуренции до полного ее отсутствия.

Термин «конкуренция» вошел в экономическую теорию из разговорного языка от латинского слова «concurrentia», означающего «столкновение», «состязание». Именно такое, *поведенческое* толкование конкуренции утвердилось первоначально в *классической* экономической теории. А. Смит, в частности, понимал сущность конкуренции как совокупность *взаимнезависимых попыток* различных продавцов установить контроль на рынке. Он считал, что независимое поведение может возникнуть даже на рынке с двумя продавцами, но более вероятно — на рынке с двадцатью

продавцами, поскольку в этом случае менее вероятен сговор между ними. Следовательно, при рассмотрении конкуренции классики делали акцент на таком поведении продавцов и покупателей, которое характеризовалось честным, *без сговора* соперничеством за наиболее выгодные условия продажи или покупки товаров. При этом основным объектом конкурентной борьбы они считали цены.

Поведенческая трактовка конкуренции характерна и для *неоклассической теории*. Неоклассики, конкретизировав экономический анализ и включив в него гипотезу рационального рыночного агента, связывали конкуренцию с борьбой за ограниченные экономические блага, а также за деньги потребителей, на которые их можно приобрести.

С точки зрения неоклассиков, фактор ограниченности благ имеет исключительно важное значение для анализа поведения рыночных агентов. Ограниченность, в их понимании, носит относительный характер. Она означает, что количество благ недостаточно в сравнении с потребностями людей. Отсюда делается вывод о необходимости производственной деятельности, результатом которой являются товары и услуги, удовлетворяющие существующие потребности. Но экономические блага, так же как и ресурсы, применяемые в их производстве, можно использовать по-разному, что создает проблему выбора, предназначенности каждого блага (ресурса) для определенных целей, *конкурирующих между собой*.

Наряду с поведенческой трактовкой в XIX и особенно в XX в. в экономическую теорию стала проникать другая, *структурная концепция конкуренции*, вышедшая со временем на первое место. Ее авторами являются Ф. Эджуорт, А. Курно, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин и другие крупные ученые, заполнившие фундамент современной теории четырех основных типов рынков: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и монополии. Позиции этой группы ученых в современной западной экономической науке столь сильны, что сам термин «конкуренция» чаще всего используется именно в *структурном* понимании. Рынок называется конкурентным, когда число фирм, продающих однородный продукт, настолько велико, и доля конкретной фирмы на рынке настолько мала, что никакая фирма одна и самостоятельно не может существенно повлиять на цену товара путем изменения объема продаж. На языке математики цена является *параметром* для конкурирующих продавцов — она определяется рыночными силами и не может сознательно контролироваться фирмой.

Таким образом, при *структурном* подходе акцент смещается с самой *борьбы фирм друг с другом* на анализ структуры рынка, тех условий, которые господствуют на нем. Как подчеркивают специалисты, «в центре внимания оказывается не соперничество фирм в установлении цены, не выяснения того, кто и почему победил, а установление факта принципа

альной возможности (или невозможности) влияния фирмы на общий уровень цен на рынке. Если такое воздействие невозможно, то речь идет о рынке совершенной конкуренции, в противном случае — об одной из разновидностей конкуренции несовершенной»¹.

Такое понимание конкуренции, как видим, заметно отличается от ее определения в классической теории, не проводившей различия между конкуренцией и соперничеством. отождествление этих понятий у классиков объясняется следующим обстоятельством. Говоря о конкуренции, классики имели в виду лишь *совершенную конкуренцию*, в рамках которой взаимозависимость продавцов настолько мала, что ею можно пренебречь. На конкурентном рынке все фирмы независимы друг от друга в том смысле, что действия одной не оказывают сколько-нибудь заметного влияния на поведение других фирм. А это значит, что при таком конкурентном поведении-соперничестве ни одна фирма не могла стать лидером на рынке. Именно эту (свободную) конкуренцию классики противопоставляли *монополии*, то есть власти одного продавца, при которой нет и не может быть отношений конкуренции, или соперничества, по определению.

Однако когда спектр рыночных структур, анализируемых экономистами, был расширен, приблизившись к реальной действительности, возникла необходимость в четком разграничении понятий «конкуренция» и «соперничество». В современном понимании термин «соперничество» относится к *действительному поведению* рыночных агентов, направленному на завоевание *лидирующего* (отличного от конкурентного) *положения* на рынке. Например, если фирма А продает 50 ед. товара господину Петрову, то фирма Б уже не может удовлетворить эту часть спроса Петрова. В этом случае между фирмами возможно активное *соперничество* за деньги покупателя, стремление продать ему больше *своей* продукции, завоевать большую часть рынка, что трудно назвать *чистой* (совершенной) *конкуренцией*. Поэтому во избежание недоразумений термин «соперничество» часто используется для характеристики *сферы деятельности бизнесменов, предпринимателей*, а не для качественной характеристики *строения* рынка.

Среди продавцов (фирм) соперничество может проявляться в предложении новых товаров и услуг, улучшении качества уже выпускаемых, рекламировании своей продукции, специальных мерах по продвижению их на рынок и т. п. Среди покупателей (потребителей) соперничество может носить характер поиска более выгодных поставщиков продукции или ресурсов, стремления получить ценовые скидки, предложения более высоких цен за дефицитные блага и т. д.

¹ Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. 2-е изд. М., 1998. С. 40.

В реальной действительности отношения соперничества характеризуют поведение экономических агентов лишь на *олигополистическом* рынке, когда их взаимозависимость достаточно высока и они не могут игнорировать реакцию *соперников* на свои действия.

В соответствии с таким пониманием соперничества термин «конкуренция» используется не для описания существующего поведения экономических агентов, а для характеристики модели, строения рынка, а следовательно, для *предсказания поведения* продавцов и покупателей на том или ином рынке. В условиях ограниченности ресурсов конкуренция между альтернативными целями их использования может принять форму соперничества лишь в том случае, когда число производителей (продавцов) данного товара невелико, в результате чего они зависят друг от друга и остро осознают эту зависимость.

Кроме поведенческой и структурной трактовки конкуренции в экономической теории существует еще функциональный подход к конкуренции, а также характеристика конкуренции как «процедуры открытия».

Функциональный подход к определению конкуренции связан, в частности, с именем австрийского экономиста Й. Шумпетера. В своей теории экономического развития он определял конкуренцию как *борьбу старого с новым*. Эту борьбу ведут предприниматели — организаторы производства, прокладывающие новые пути, осуществляющие новые комбинации ресурсов. К функциям предпринимателя Й. Шумпетер относил:

- а) создание нового, еще незнакомого потребителю материального блага, или прежнего блага, но с новыми качествами;
- б) введение нового, еще не применявшегося в данной отрасли промышленности, способа производства;
- в) завоевание нового рынка сбыта или более широкое использование прежнего;
- г) использование нового вида сырья или полуфабрикатов;
- д) введение новой организации дела, например монопольного положения, или наоборот, предложение монополии.

Исходя из перечисленных функций, Й. Шумпетер, подчеркивал: «Быть предпринимателем — значит делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие». Борясь с рутинной, осуществляя реализацию нововведений, обеспечивая тем самым экономический рост, предприниматель становится, по словам Й. Шумпетера, «*созидающим разрушителем*». Первоначально нововведения скептически принимаются рынком, но если новатору удастся их осуществить, именно механизм конкуренции вытесняет с рынка предпринятия, использующие устаревшие технологии и выпускающие не пользующуюся спросом продукцию.

Другой выдающийся австрийский экономист и политический философ Ф. фон Хайек рассматривал конкуренцию еще шире, понимая ее как

«*процедуру открытия*». Для того чтобы осуществить свой выбор в мире ограниченных ресурсов, экономические агенты должны располагать необходимой *информацией* о том, что, как и для кого производить (см. гл. 2). Однако в экономике, если она построена не на натуральном производстве, а на «расширенном порядке человеческого сотрудничества», такая информация *рассредоточена, рассеяна* среди множества продавцов и покупателей. Ее не в состоянии собрать даже гигантский хозяйственный Центр. В этих условиях единственно верную информацию можно получить только через *ценовые сигналы*, подаваемые рынками. Повышение или понижение цен на ресурсы и производимые с их помощью блага подсказывает экономическим агентам, в каком направлении нужно действовать, что, как и для кого производить. *На рынке только благодаря ценам и конкуренции скрытое становится явным*. Только «процедура» конкуренции показывает («открывает»), какие ресурсы и в каком количестве необходимо использовать, что, сколько, где и кому продавать.

После краткого обзора основных трактовок понятия «конкуренция» перейдем к **классификации рыночных структур**, опираясь на вышеприведенные выводы. В экономической науке выделяются следующие типы рыночных структур.

Чистая (совершенная) конкуренция. Это такое состояние рынка, когда большое количество фирм производят аналогичную продукцию, но ни размер самих фирм, ни другие причины не позволяют хотя бы одной из них воздействовать на рыночную цену. В связи с этим спрос на продукцию отдельной фирмы не будет падать по мере увеличения ею своих продаж. Графически кривая спроса для отдельной фирмы будет иметь вид прямой линии, параллельной горизонтальной оси. Для всего же рынка кривая спроса будет иметь отрицательный наклон, а кривая предложения — положительный. Пересечение кривой спроса с кривой предложения дает точку рыночного равновесия, которой соответствует рыночная цена и равновесный объем продаж. На конкурентном рынке реализуются максимальные объемы продукции.

Чистая (абсолютная) монополия. Рынок считается абсолютно монопольным, если на нем функционирует единственный производитель продукта, причем этому продукту нет близких заменителей в других отраслях. Следовательно, в условиях чистой монополии границы отрасли и границы фирмы совпадают. Поэтому кривая спроса на продукцию монопольной фирмы аналогична кривой рыночного спроса, то есть имеет отрицательный наклон.

Монополистическая конкуренция. Данная рыночная структура имеет некоторое сходство с совершенной конкуренцией, за исключением главным образом того, что в отрасли производится похожая, но не идентичная продукция. Дифференциация продукта дает фирмам элемент моно-

польной власти над рынком. Различия в продукте могут и не затрагивать качеств товара как такового. Фиксация предложения может быть обусловлена более привлекательной упаковкой, более удобным расположением магазина, лучшей организацией торговли (хорошее обслуживание, подарочные купоны, послепродажный сервис), в силу чего покупатели отдают предпочтение данному товару. Для каждой такой фирмы кривая спроса имеет отрицательный наклон, и поэтому фирма может влиять на цену.

Монополия. Ситуация на рынке, когда на нем имеется только один покупатель. Монопольная власть покупателя ведет к тому, что он является создателем цены.

Монополия, практикующая дискриминацию. Обычно под этим понимается практика компаний, состоящая в назначении разных цен для различных покупателей.

Двусторонняя монополия. Рынок, на котором одному покупателю, не имеющему конкурентов, противостоит один продавец — монополист.

Дуополия. Рыночная структура, в которой действуют только две фирмы. Частный случай олигополии.

Олигополия. Ситуация на рынке, при которой небольшое число крупных фирм производит основную часть продукции всей отрасли. На таком рынке фирмы осознают взаимозависимость своих продаж, объемов производства, инвестиций и рекламной деятельности.

Перечисленные рыночные структуры имеют разную степень распространения в реальной действительности. *Совершенная конкуренция* является скорее научной абстракцией, чем фактическим состоянием современного рынка. Видимо, в прошлом (в XIX в. в Европе) ряд товарных рынков во многих отношениях приближался к данной структуре. В настоящее же время с известной долей условности к совершенной конкуренции может быть отнесен, в частности, рынок зерна, ценных бумаг и валюты. *Чистая монополия* в рыночных экономиках также представляет собой крайне редкое явление, особенно в масштабах всей страны.

Что касается других форм рынка, то они широко распространены в современной практике хозяйствования. *Двусторонняя монополия* встречается на рынке труда, где сталкиваются две монопольные силы — профсоюзы и предпринимательские организации. *Дискриминация в области цен* имеет место в пассажирских авиаперевозках, во врачебной практике, в адвокатских услугах и т. п.

Но наиболее массовыми рыночными структурами являются *монополистическая конкуренция* и олигополия. Выпечка хлеба, производство шампуней, розничная торговля и многие другие виды деятельности осуществляются в условиях монополистической конкуренции, поскольку производимые фирмами товары и услуги хотя бы в небольшой степени отличаются от товаров и услуг конкурирующих производителей. Львиная

доля промышленного производства находится в руках компаний, которые формируют *олигополистический рынок*: автомобильная, металлургическая, табачная промышленность, сельскохозяйственное машиностроение, станкоинструментальное производство.

Приведем краткую сводку различных видов конкуренции в табл. 3-1.

Таблица 3-1

Вид конкуренции	Число, размеры предприятий; степень дифференциации продукции	Отрасли	Степень контроля над ценами
<i>1. Совершенная конкуренция</i>			
	Много относительно небольших предприятий, выпускающих идентичную продукцию	Сельское хозяйство	Отсутствие всякого контроля. Нет монополизации
<i>2. Несовершенная конкуренция</i>			
а) монополистическая конкуренция	Много относительно небольших производителей; много действительных или воображаемых различий в продукции	Рынок обуви, одежды, парфюмерии, мебели и др.	Некоторый контроль над рынком и ценами
б) олигополия	<i>Первый тип.</i> Немного крупных производителей; небольшие различия или отсутствие различий в продукции	Черная и цветная металлургия, добывающая промышленность	Относительно большой контроль над ценами и рынком
	<i>Второй тип.</i> Немного крупных производителей дифференцированной продукции	Автомобилестроение, машиностроение	Относительно большой контроль над ценами и рынком
в) абсолютная монополия	Единственный производитель; единственный продукт при отсутствии близких субститутов	Некоторые новые виды лекарств; естественные производители (водопровод, транспортировка нефти, газа, эл. энергии)	Очень большой, но не 100%-й контроль над ценами и рынком

Рассмотрим теперь более подробно процесс ценообразования и определение объемов выпуска фирмами, действующими на совершенно конкурентном рынке.

§ 2. Характеристика рынка совершенной конкуренции: основные признаки, преимущества и «провалы»

Из ранее сказанного следует, что совершенная конкуренция — это такая форма организации рынка, при которой *исключаются какие-либо виды соперничества* как между продавцами, так и между покупателями.

Для существования совершенной (чистой, свободной) конкуренции необходимо соблюдение следующих предпосылок.

1. *Большое количество относительно мелких производителей и покупателей, их свободный вход на рынок и такой же выход из него.* Это означает, что любой человек может заняться предпринимательской деятельностью или прекратить подобное занятие. Он может открыть свою фирму и самостоятельно трудиться; может нанять работников и стать, по терминологии К. Маркса, капиталистом; купить акции или облигации любой компании; положить деньги в банк и получать соответствующие проценты; инвестировать финансовые средства в недвижимость (землю, дом) и присваивать ренту. Модели свободного рынка присущи любые формы собственности, кроме государственной, и индивид имеет возможность выбрать любую из них. На таком рынке исключаются любые формы дискриминации потребителей. Всякий владелец денег имеет право купить те товары и услуги, которые ему нужны.

2. *Абсолютная мобильность материальных, финансовых, трудовых и прочих факторов производства в долгосрочном периоде.* Если изменяется спрос на конечный продукт в долгосрочном периоде, то это должно вызвать перелив факторов производства из менее прибыльных отраслей в более прибыльные. Когда участники конкуренции вкладывают свои деньги в какой-то актив, например в акции, то делают они это не просто так, а ради получения прибыли. Рассчитывать на нее они могут лишь в том случае, если в результате перемещения их капитала растет производство и объем продаж. А возможно, если привлекаются дополнительные ресурсы, применяются более эффективные технологии, формы организации производства и т. д.

3. *Полная информированность всех участников конкуренций о рыночных условиях.* Совершенная информация означает выполнение следующих требований:

а) покупатели и продавцы имеют полное представление о спросе и предложении, знают цены на факторы производства и готовую продук-

цию во всех секторах рынка и действуют в соответствии с ценовыми сигналами;

б) нормы прибыли действующих в отрасли фирм известны всем потенциальным конкурентам, которые при желании могут свободно войти в отрасль и заняться выгодным для них бизнесом.

Без перечисленных требований субъекты экономической деятельности не в состоянии сделать рациональный выбор: между покупкой дома и приобретением акций; между вложением денег в ценные бумаги разных компаний; при покупке потребительских товаров и т. д.

4. *Абсолютная однородность одноименных товаров* (отсутствие монополии по дифференциации продукта). Эта предпосылка означает, что покупатели потребительских благ или факторов производства воспринимают их как совершенные заменители (субституты) друг друга и выбирают продавца исходя исключительно из цены его товара. Поскольку продукция фирм не различима и гомогенна, ни один покупатель не желает платить той или иной фирме цену большую, чем он заплатит ее конкурентам. Если кто-либо из продавцов поднимет цену, то покупатели мгновенно уходят от него и покупают товар у его конкурентов. Поскольку цены одинаковы, покупателям безразлично, продукцию какой фирмы приобретать.

Товары могут быть физически различными, но экономически однородными. Например, каждый работник является физической индивидуальностью, но в некоторой группе работники могут обладать одинаковой способностью к выполнению работы, и поэтому группа может рассматриваться фирмой как однородная.

Однородность одноименных товаров недостижима, если существуют реальные или мнимые различия между ними (даже такие, как упаковка, цвет, марка товара, местонахождение фирмы, репутация продавца). Все эти и другие различия могут ставить продавца в привилегированное (монопольное) положение, поэтому повышение им цены не обязательно приведет к потере клиентов. В случае если продукт не однороден, а дифференцирован, то кривая спроса фирмы будет иметь отрицательный наклон.

5. *Ни один участник свободной конкуренции не может оказывать влияния на решения, принимаемые другими участниками.* Поскольку число рыночных субъектов очень велико, вклад каждого производителя в общий объем производства ничтожно мал (так же, как и спрос отдельного потребителя). Это означает, что каждый из них в отдельности не в состоянии повлиять на цену товара. Рыночную цену они формируют лишь совместными действиями. Каждый же в отдельности производитель продает свой товар по одной и той же, не зависящей от него рыночной цене, поэтому графически кривая спроса на продукцию отдельного производства

абсолютно эластична. Если бы фирма установила цену выше рыночной, то ее товар никто не покупал бы; напротив, если она станет продавать по более низкой цене, чем рыночная, то доход от продаж не будет максимизирован, потому что на конкурентном рынке любой объем выпуска может быть распродан по равновесной рыночной цене.

Таким образом, в модели совершенной конкуренции рыночная цена является независимой переменной, а находящуюся в этих условиях фирму часто называют *ценополучителем*. Ее выбор сводится лишь к принятию решения о величине выпуска.

На рис. 3-1 представлены модели конкурентной фирмы и конкурентного рынка, на которых отражены описанные выше характеристики совершенной конкуренции.

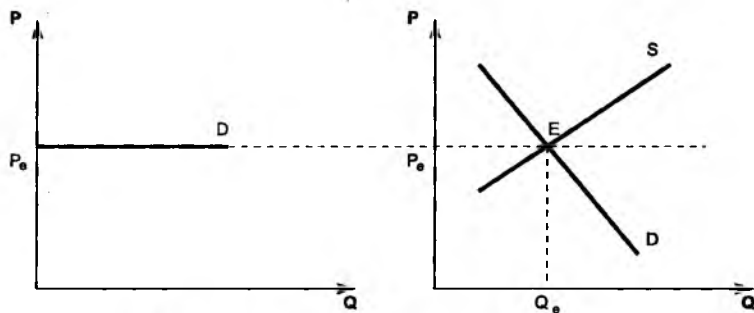


Рис. 3-1. Конфигурация рынка совершенной конкуренции

К сказанному следует добавить, что в системе свободного рынка исключены инфляция, безработица, производство и другие явления экономического неравновесия.

Что касается роли государства, то это особый вопрос — о нем пойдет речь ниже.

Такова совокупность условий рынка совершенной конкуренции. Однако одновременно эти пять условий на практике никогда не соблюдаются, и поэтому совершенная конкуренция — это прежде всего аналитическая модель, позволяющая прийти к ряду фундаментальных выводов.

Модель совершенной конкуренции дает возможность раскрыть прежде всего **политические преимущества** свободной рыночной системы.

Один из наиболее важных политических аргументов в пользу свободной конкуренции состоит в том, что множественность покупателей и продавцов на рынке, делающая структуру рынка атомистической, *децентрализует и распыляет силы*. «Проблема размещения ресурсов и распределения дохода, — пишут Ф. Шерер и Д. Росс, — решается путем почти

механического взаимодействия сил предложения и спроса на рынке, а не через сознательное использование силы, находящейся в частных руках (например, при монополии) или в правительственных руках (то есть при наличии государственных предприятий или государственного регулирования)».

Другое преимущество конкурентного рыночного процесса, выделяемое этими авторами, состоит в том, что он решает экономические проблемы *обезличенно*, а не путем личного участия предпринимателей и государственных чиновников. Действительно, нет ничего более раздражающего, чем невозможность достичь желаемой цели из-за решений конкретных лиц или организаций. Напротив, никто не станет возмущаться препятствиям, создаваемым игрой конкурентных рыночных сил.

Наконец, третьим политическим достоинством конкурентного рынка, по мнению Ф. Шерера и Д. Росса, является *свобода выбора*. Любой участник рынка волен свободно выбирать любое занятие или профессию, делать любые закупки, принимать другие решения без каких-либо ограничений, кроме личных талантов и умений и способности собрать требуемую сумму капитала.

Наряду с политическими выгодами конкурентная система отличается высокой **экономической эффективностью**.

Прежде всего отметим, что рынок свободной конкуренции — это *регулятор общественного производства*, поскольку позволяет решать ряд специфических экономических задач:

а) достигать сочетания экономических интересов производителей и потребителей, обеспечивая при этом выигрыш («излишек») тем и другим. Это осуществляется путем уравнивания спроса и предложения и установления цены равновесия. Следовательно, *свободный рынок дает механизм равновесной цены*;

б) ориентировать всю экономику, охваченную рынком, на потребителя, на его запросы, выраженные через платежеспособный спрос. Иначе говоря, *свободная рыночная система работает на одну цель — на конечные потребности человека*.

Исторический опыт показывает, что рыночная система решает эту задачу лучше других систем. Почему?

Потому что, *во-первых*, расширение закупок товаров потребителями сопровождается увеличением их предложения и снижением цен. На рис. 3-2 показано, что повышение спроса (сдвиг кривой D_0 в положение D_1) вызывает рост рыночной цены с уровня P_0 до P_1 . Возросшая цена — это сигнал для производителя о выгоды увеличения объемов выпуска. Расширение производства (сдвиг кривой S_0 вправо в положение S_1) ведет к снижению равновесной цены до прежнего уровня P_0 и увеличению равновесного объема до Q'_1 ;

во-вторых, рынок выявляет вкусы и предпочтения потребителей и реагирует на них;

в-третьих, при наличии свободного рынка явления дефицита носят временный характер;

в) *эффективно распределять ограниченные ресурсы* благодаря информации, которую дают цены.

Это значит, *во-первых*, что рынок позволяет находить нужное, соответствующее спросу количество производителей; *во-вторых*, задает производителям свой уровень требований, исходящих от потребителей; *в-третьих*, заставляет производителя поддерживать высокую рентабельность, поскольку все производители, у которых издержки выше равновесной цены, вынуждены либо снизить их, либо покинуть рынок.

Эффективное распределение редких ресурсов с целью достижения максимального удовлетворения потребностей обеспечивается при условии, когда цена равна *предельным издержкам, то есть издержкам производства последней единицы продукции*. Это равенство означает, что фирмы будут увеличивать объем производства до тех пор, пока предельные издержки ресурса не будут равны цене производимого товара, за которую его удалось продать.

В следующем параграфе будет показано, что в условиях так называемого короткого периода конкурентная фирма может получать сверхприбыль и не нести убытки. Но в длительном периоде высокая прибыль привлекает другие фирмы в отрасль и прибыль исчезает, а убыточные фирмы разоряются. Следовательно, в длительном периоде возникает ситуация «*ни прибыли, ни убытков*», которая соответствует критерию «оптимальности по Парето».

Напомним, что оптимум по Парето существует тогда, когда имеет место такое распределение ресурсов и готовой продукции, при котором отсутствует какой-либо вариант перераспределения, улучшающий по крайней мере положение одного индивида и не ухудшающий положения других.

Это означает, что в условиях оптимума Парето не существует растраты ресурсов. Именно такая ситуация характерна для рынка совершенной конкуренции. Здесь ресурсы используются максимально эффективно. На рис. 3-3 точка рыночного равновесия *E* оптимальна по Парето, поскольку она означает равенство предельной полезности блага и предель-

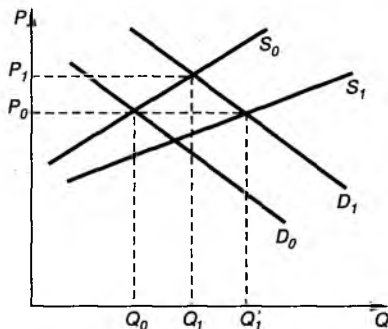


Рис. 3-2. Механизм реакции свободного рынка на расширение спроса покупателей

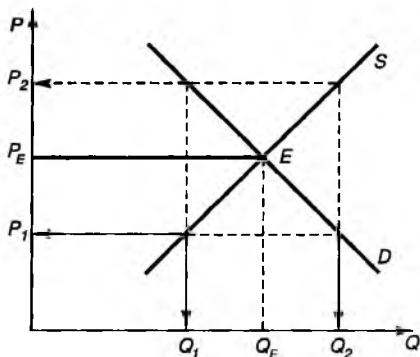


Рис. 3-3. Модель рынка совершенной конкуренции: оптимум Парето

производство. Напротив, если бы производилось больше товара (Q_2), то потребители оценили бы каждую единицу ниже предельных издержек (потребители оценят по цене P_1 , тогда как предельные издержки составят P_2). Рынок совершенной конкуренции учитывает лишь те издержки, которые окупаются.

Таким образом, конкурентное равновесие и эффективность по Парето — эквивалентные понятия. Их эквивалентность формулируется в виде так называемых двух фундаментальных теорем экономической теории благосостояния.

Первая теорема экономической теории благосостояния гласит: *всякое конкурентное равновесие является эффективным по Парето.*

Вторая теорема экономической теории благосостояния утверждает, что *у всякого эффективного по Парето распределения ресурсов найдется такой вариант их перераспределения, что данное эффективное по Парето распределение окажется конкурентно равновесным для нового распределения ресурсов;*

г) *преодолевать экономические границы государств*, стремясь создать механизм равновесных цен в интернациональном (международном) масштабе.

Таким образом, если обобщить все сказанное, то рыночная система наиболее эффективно справляется с решением трех фундаментальных проблем: Что производить? Как производить? Для кого производить?

Так что можно по-разному относиться к рынку, но никакой другой механизм не сможет его заменить с той же эффективностью.

Однако в своей жизнедеятельности общество встречается с множеством других проблем, решать которые рынок не может. Было бы неправильно в данном случае говорить о недостатках рынка в буквальном их

ных издержек его производства. Иначе говоря, поскольку эта точка дает равновесную цену и равновесный объем, то каждый потребитель оценивает единицу своих покупок по ее предельной полезности и предельным издержкам.

Если мы пожелаем улучшить положение потребителей за счет снижения цены до уровня P_1 , то на рынке будет предложено меньше товара (Q_1) и потребители готовы будут платить более высокие цены (P_2), чтобы фирмы расширили

понимании. Речь, скорее, идет о том, что рынку не принадлежит, по самой его природе. Поэтому в экономической литературе такого рода явления выражаются понятием «фиаско» («провалы») рынка.

Выделяя основные «фиаско» рынка, экономисты в своих рассуждениях исходят из того, что там, где не срабатывает рынок, должен находиться другой институт и брать на себя соответствующие функции. Таким институтом является государство. Поэтому *необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику научно может быть объяснена именно «провалами» рынка.*

Итак, выделим те социально-экономические проблемы, которые не подвластны рынку.

Механизм рынка не обеспечивает снабжение экономики нужным количеством денег (рублей, долларов, гривен, фунтов стерлингов и т. д., т. е. так называемых *центральных денег*).

Следовательно, **первая и ведущая функция государства — организация денежного обращения в стране.** Это естественная монополия государства. Однако это *особая* монополия — монополия на выпуск денег и регулирование денежной массы в строгом соответствии с другими параметрами экономики, а не на контроль за денежным обращением.

Механизм рынка не обеспечивает удовлетворение потребностей общества, которые не выражены в индивидуальном платежеспособном спросе. Дело в том, что люди хотят потреблять некоторые товары и услуги, но платежеспособного спроса на них они не предъявляют. По этой причине производители, занятые в рыночных секторах экономики, не могут их производить. Такие товары и услуги получили название «общественных благ» (public good). Это блага, при предоставлении которых одному индивиду они становятся доступными и другим без дополнительных затрат. В этом их отличие от «частных благ» (private good), для которых потребление одним индивидом исключает потребление той же единицы блага другими. Следовательно, для общественных благ характерно неконкурентное потребление, то есть потребление блага одним индивидом не снижает его доступности для других.

К таким благам относятся: национальная оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, фундаментальная наука, защита окружающей среды, уличное освещение и т. п.

Это так называемые «чистые» общественные блага. Но есть блага, которые могут иметь черты и общественного, и частного блага. Они называются «смешанными» (mixed good): образование, здравоохранение, парки, дороги и т. п., и встречаются значительно чаще, чем чистые общественные блага.

Пол Самуэльсон выделил два критерия чистых общественных благ. Так, благо должно:

а) поступать к людям в одинаковых количествах (армия, например, не может защищать Иванова больше, чем Петрова);

б) обладать свойством неисключаемости из потребления (если оно произведено, никто не может препятствовать потреблению его кем бы то ни было).

Последнее условие означает, что продавцу не гарантируется получение блага только тем, кто заплатил за него. Поскольку на чистое общественное благо нет частного платежеспособного спроса, так как его можно получить, не заплатив, то частный сектор не станет такое благо производить. А это значит, что функционирование рынка таких благ невозможно, поэтому *они должны поставляться государством и оплачиваться за счет обязательного налогообложения.*

Рыночный механизм порождает «внешние эффекты» (экстерналии — externalities). Иногда эти эффекты называют «эффектами соседства», поскольку они взаимосвязаны с функцией полезности и производственной функцией. Например, сброс в Байкал стоков Братского целлюлозно-бумажного комбината загрязняет уникальный водоём и уменьшает количество рыбы в озере, то есть создаёт внешний эффект для рыбаков и пользователей местной флоры и фауны. Аналогичный эффект возникает от шума аэропорта, нарушающего покой жителей близлежащих поселков. Такого рода эффекты называются *отрицательными*, поскольку они навязывают внешним субъектам дополнительные издержки, которые те должны оплачивать, вследствие чего снижается производительность или полезность потребляемых ими благ и ресурсов.

Приносящие пользу внешние эффекты называются *положительными*, или создающими экономию, и характеризуются тем, что увеличивают производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта. Например, пчеловод может принести пользу соседним фермерам, если его пчелы опыляют их растения.

Проблему в экономике и обществе чаще всего создают именно отрицательные внешние эффекты, поскольку они порождают конфликт «между соседями» на почве получения выгод одними **за счет** других.

Для компенсации потерь, порожденных внешними эффектами, требуется вмешательство государства. С этой целью еще в начале XX в. английский экономист А. Пигу предложил специальный инструмент, вошедший в экономическую науку как «налог Пигу». Это налог, которым облагается создатель внешнего эффекта, причем величина налога должна быть такова, чтобы после его уплаты частные издержки создающей внешний эффект стороны были равны общественным (социальным) издержкам.

Правда, позднее (1960 г.) идея вмешательства государства в разрешенные экстерналиальных конфликтов была поставлена под сомнение Р. Ко-

узом в известной его теореме, содержание которой раскрывалось в гл. 2. Внешние эффекты представляют собой разногласия относительно прав собственности. Если права собственности на ресурсы в достаточной степени определены и соблюдение их обеспечено, то в этом случае стороны — производитель и получатель внешнего эффекта — будут испытывать побуждение к переговорам о взаимовыгодной сделке, то есть об *интернализации* внешнего эффекта. Результат этой сделки будет одинаковым независимо от того, производитель или потребитель внешнего эффекта имеет право собственности и обладает правом вето на использование ресурсов. Например, если будет создан рынок прав собственности на воздух, то владелец фабрики (производитель внешнего эффекта) или фермер (получатель внешнего эффекта) смогут выкупить это право друг у друга (на чистый воздух или на его загрязнение) в зависимости от того, кто из них двоих сможет извлечь из обладания этим правом большую пользу. Тот, для кого оно представляет меньшую ценность, продаст это право другому.

Однако, несмотря на свою привлекательность, «теорема Коуза» описывает только идеальное состояние, в силу чего роль государства в учете экстерналильных эффектов и охране окружающей среды нельзя ставить под сомнение.

Механизм рынка одновариантен с точки зрения распределения доходов. У него один критерий, одна этика распределения: любой доход, полученный в условиях конкурентной борьбы, считается справедливым. Но в странах даже с развитой рыночной экономикой есть немало людей, которые страдают от такой этики. Это малоимущие, инвалиды, пенсионеры, студенты и т. п. Значит, чисто рыночное распределение не может считаться справедливым, прежде всего в том смысле, что не обеспечивает человеку реализации его неотъемлемого права — права на доход, гарантирующий достойное существование. Поэтому *вторжение государства в сферу социальных отношений, перераспределение доходов также крайне необходимо*.

Рыночный механизм не решает региональных проблем (во всей их совокупности — экономических, демографических, социальных, экологических и др.).

Региональные проблемы относятся к числу наиболее острых практически во всех странах. Они возникают вследствие:

а) *обделенности региона природными ресурсами*. Примером могут служить центральные районы России, так называемое Нечерноземье. В условиях рыночных отношений подобным районам трудно обеспечить тот же уровень жизни, что и в других частях страны;

б) *невозможности полного использования ресурсов региона из-за недостатка капитала*. Обычно такое явление характерно для развивающихся стран; сегодня это относится также к большинству районов России;

в) *стагнации или упадка предприятий ключевой отрасли региона.* Подобные регионы отличаются растущим уровнем безработицы, крайне низкими доходами, высокими показателями эмиграции, неразвитой инфраструктурой, социальной напряженностью. В России к ним можно отнести, например, Ивановскую область — край отечественных текстильщиков, десятки, а может быть и сотни, шахтерских городов и поселений, в которых закрылась или приостанавливается добыча угля и некоторых других видов ископаемых (Урал, Сибирь, центр России).

Исправить эти дисбалансы при помощи рыночного механизма практически невозможно, более того, именно рыночный механизм их еще больше усугубляет. Система перемещения ресурсов, основанная на ценовых сигналах, направляет миграционные потоки труда и капитала из неблагоприятных мест в более привлекательные без малейшего потока факторов в обратном направлении. Эмиграция и безработица приводят к снижению доходов населения этих мест, вследствие чего мультипликационный эффект сокращения потребительских и инвестиционных расходов еще сильнее бьет по наиболее слабым звеньям региональной системы.

В таких случаях *государство должно проводить соответствующую региональную политику.* Задачи этой политики могут быть разнообразными:

- а) сокращение сравнительно высокого уровня безработицы;
- б) предоставление дополнительных льгот и специальных субсидий предприятиям и органам власти неблагоприятных регионов;
- в) противодействие возможным негативным последствиям экономической интеграции или роста открытости экономики региона;
- г) сохранение местной культуры;
- д) приведение в соответствие численности населения и состояния окружающей среды в регионе.

Если регион приходит в упадок, государство может оказать ему помощь, разместив там часть своих заказов и сместив в его пользу приоритеты в проведении таких общественных работ, как строительство школ, новых дорог, больниц и т. д. Мировой опыт показывает, что ответственность за проведение региональной политики лежит на соответствующих министерствах и ведомствах, в рамках которых существуют специальные подразделения регионального планирования и развития.

Рынок не обеспечивает устойчивость макроэкономического равновесия, в особенности между инвестиционным спросом и предложением сбережений. Отсюда — *необходимость вмешательства государства в структурную политику, связанную с поддержанием этого равновесия.*

Механизм рынка не в состоянии реализовать национальные экономические интересы отдельных стран в сфере международных отноше-

ний. В этом случае *регулирование экономической деятельности со стороны государства* является объективной необходимостью. Ограничения внешней торговли, разумеется, приводят к потерям для всего мирового сообщества, но правительства отдельных стран мыслят в категориях национально-государственных интересов. Поэтому от регулирования внешнеэкономических связей и введения тех или иных ограничительных мер отдельные страны могут получать определенный выигрыш.

Аргументы сторонников контроля за внешней торговлей экономисты разделяют на три группы: а) основанные на тех или иных стратегических, политических, социальных или моральных соображениях; б) основанные на экономических соображениях; в) экономические аргументы, выдвигаемые из-за недостаточно глубокого понимания действительных процессов.

Экономика рыночного типа не в состоянии развиваться без инфляции.

Отсюда следует еще одна функция государства — проведение антиинфляционной политики, что подробно будет рассмотрено в курсе макроэкономики.

6. *Механизм рынка не способен сам по себе, без вмешательства государства, обеспечить полную занятость экономических ресурсов.*

Поэтому *политика в области занятости* также является важной функцией государства.

7. *Рыночной системе, поскольку она ориентирована на прибыли, внутренне присуща склонность к монополизации, что препятствует эффективному распределению ресурсов.* Для поддержания рынка и сохранения механизма ценовых сигналов *государство проводит антимонопольную политику.*

Таковы основные функции государства в системе рыночного хозяйства, которые мы вывели из «провалов» рынка.

Однако в реальной жизни государство нередко вторгается и в другие зоны помимо тех, которые отмерены ему рынком. В этом случае возникает такое опасное для общества явление, как *политизация экономики*. Суть его заключается в том, что государство как политический институт навязывает свои цели и интересы макроэкономическим субъектам, деформируя тем самым всю систему экономических отношений и снижая эффективность функционирования всего хозяйственного организма.

§ 3. Цели фирмы и концепция издержек в экономической теории.

Классификация издержек фирмы

Принятие фирмой тех или иных решений предполагает наличие данных о спросе на выпускаемые ею товары и издержках их производства. Но нахождение оптимального решения требует также знания *целей*, кото-

рые ставит перед собой фирма. **Традиционная теория фирмы**, как уже отмечалось, основывается на принципе получения максимальной прибыли, то есть на принципе максимизации разности между доходами и издержками фирмы. Однако нет оснований считать, что все предприниматели преследуют одинаковую цель. Более того, в действительности фирмы ставят перед собой несколько целей, которых они стремятся достичь, выстроив их в определенной последовательности. Нередко цели фирмы могут формироваться исходя из личных побуждений менеджера, особенно если он одновременно является ее собственником. В больших компаниях, где функция управления отделена от собственности, простые акционеры не в состоянии принимать решения, поскольку практическое руководство сосредоточено в руках наемных менеджеров. В этом случае далеко не всегда интересы менеджеров будут совпадать с интересами владельцев акций. Менеджеры могут ставить перед собой задачу сохранить свои места, поэтому, вместо того чтобы идти на разумный риск, без чего невозможно максимизировать прибыль, они будут склоняться к более безопасным решениям. Или наоборот, в интересах собственной материальной выгоды они могут идти на неоправданные риски, совершать сомнительные операции с ценными бумагами и другим имуществом компании. Теории, разработанные на предположении о преобладании в производственном секторе крупных корпораций, в которых собственность и управление разделены между акционерами и управляющими, получили название **управленческих теорий фирмы**. В них утверждается, что при имеющихся несовершенных рынках капитала и неконкурентных рынках товаров управляющие имеют возможность стремиться к целям, отличным от максимизации прибыли.

В управленческих теориях фирмы для формализации ее целей обычно используется функция полезности управляющих. Прогноз деятельности фирмы может быть получен тогда, когда максимизация определенного показателя осуществляется при заданных ограничениях. Например, в **теориях роста фирмы** предполагается, что менеджеры стремятся максимизировать функцию полезности, аргументами которой является рост и отношение рыночной цены акции компании к ее номиналу. Такая максимизация осуществляется в условиях накладываемых рынком капитала ограничений, устанавливающих, что отношение стоимости акций фирмы к их номиналу должно иметь значение, большее или равное тому, при котором самая опасная фирма-рейдер может попытаться купить данную компанию.

Фирмы могут ставить перед собой и другие цели. По мнению некоторых исследователей (Г. Саймон, Р. М. Сайерт, Дж. Г. Марч, С. Винтер), целью фирмы является максимизация не прибыли, а *объема продаж*. Взгляды этих экономистов представляют так называемые **поведенче-**

ские теории фирмы. Американский экономист Г. Саймон, получивший в 1978 г. Нобелевскую премию за исследование поведения фирмы, выдвинул **теорию «удовлетворения»**, согласно которой фирма стремится достичь определенного уровня прибыли, а далее не предпринимает усилий, чтобы ее максимизировать. В этом случае и количество продукции, которое она выпускает, не соответствует максимальному уровню прибыли. Объясняя поведение фирмы на основе своей теории, Г. Саймон приходит к заключению, что «целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли, удержание определенной доли рынка и определенного уровня продаж. Фирмы будут стремиться достигнуть скорее *удовлетворения*, чем максимизации».

Существует также **эволюционная теория**; в соответствии с ней фирмы могут только стремиться, но никогда не получают максимальной прибыли, так как они функционируют в мире неполной, порой искаженной информации, в постоянно меняющихся условиях, на которые им очень трудно адекватно реагировать. По мнению сторонников этой теории, на практике фирмы главным образом направляют свои усилия на то, чтобы *добиться определенной доли на рынке и удержать ее*, а не на то, чтобы выйти на новый или покинуть завоеванный рынок. Такое поведение фирм С. Винтер характеризует как «рутинное». Фирмы меняют рутинный характер, если их вынуждают обстоятельства; тогда они делают инновации, для которых нужны прибыли.

Высказываются и другие соображения относительно целей фирмы. Однако для однозначного решения этого вопроса не существует простого метода. Как пишет У. Баумоль, несомненно лишь одно: по мнению психологов, последним, у кого следует спрашивать о целях, которые преследует определенный индивидуум, является сам этот индивидуум. «Во всяком случае, не дело экономистов учить предпринимателя, каковы должны быть его цели, хотя они в состоянии помочь сформулировать эти цели, а иногда и показать предпринимателю реальность постановки более смелых задач. Цели фирмы надо принимать такими, какими они заданы, а задача исследователя — сделать вытекающие из них выводы, то есть описать, что делают предприниматели для достижения этих целей, и, возможно, предложить более эффективные пути их достижения».

И все же в неоклассическом экономическом анализе и в учебниках по экономике теория фирмы построена на предположении о стремлении фирмы максимизировать общую сумму своей прибыли. Основываясь на этой предпосылке (а она подтверждается практикой), можно описать поведение фирмы и научно обосновать принимаемые ею решения. Функция максимизации прибыли достигается за счет получения как можно большей разницы между доходами и издержками фирмы:

$$П = R - С.$$

Поэтому рассмотрим прежде всего категорию издержек.

Понятие издержек обычно ассоциируется с определенными потерями, жертвами, которые необходимо понести для получения некоторых полезных результатов. Эти потери могут быть весьма разнообразны, поэтому нет единого, универсального и простого метода определения издержек. Существует два подхода к трактовке издержек, каждый из которых имеет свою область применения.

Согласно первому из них издержки определяются как *ценность израсходованных ресурсов* в фактических ценах их приобретения. Эти издержки экономисты называют *«бухгалтерскими издержками»*. Согласно второму подходу — как *ценность других благ*, которые можно было бы получить при наиболее выгодном использовании тех же ресурсов. В этом случае говорят об *«альтернативных издержках»* (*«цене выбора»*).

Строго говоря, издержки в экономической теории всегда означают альтернативные издержки, и поэтому бухгалтер и экономист вполне могут по-разному определить издержки некоторого действия. Для бухгалтера имеют значение денежные расходы на ресурсы, необходимые для производства продукции. Для экономиста эти денежные цены могут быть неточным отражением альтернативных издержек на приобретение ресурсов, если по каким-то причинам рынки не обеспечивают оценку этих ресурсов по самой высокой ценности их альтернативного использования. Кроме того, экономист стремится учесть все выгоды, принесенные в жертву осуществлением данного действия.

Общепринятым примером альтернативных издержек является фирма, управляемая ее владельцем и использующая, помимо привлекаемых извне факторов производства, время производителя, его организаторские и управленческие способности (вместе называемые предпринимательством). Труд собственника может быть продан другим производителям, и жалование, которое может быть получено в другом месте, является альтернативными издержками от использования указанных выше способностей в фирме, управляемой ее владельцем. Помимо издержек, связанных с использованием предпринимательских способностей и труда собственника, существуют также издержки, для подсчета которых надо оценить выгоду, упущенную из-за неприменения наиболее эффективным образом собственных денежных средств, станков, оборудования, зданий и т. п.

Бухгалтерские издержки вместе с альтернативными составляют общие издержки фирмы. Все эти издержки должны учитываться для определения прибыли фирмы.

В экономической теории термин **«прибыль»** не совпадает с трактовкой, которую дают ему в бухгалтерских расчетах. **Бухгалтерская прибыль** рассчитывается как разница между общей выручкой и денежными затратами на приобретенные ресурсы. **Экономическая прибыль** от реа-

лизации товаров и услуг представляет собой разницу между выручкой от продажи и общими издержками на ресурсы, использованными при производстве данных товаров и услуг. Очевидно, что бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных издержек, которые бухгалтер не подсчитывает. Поэтому критерием успеха фирмы является не бухгалтерская, а экономическая прибыль. Если альтернативные бухгалтерские издержки превосходят доход, то «отрицательную прибыль» называют **убытками фирмы**.

Приведем условный пример подсчета бухгалтерской и экономической прибыли, чтобы показать, в чем заключается разница этих понятий.

Статьи доходов и затрат	Бухгалтерский расчет	Экономический расчет
1. Общий доход от продаж (тыс. руб.)	1000	1000
2. Денежные (явные) затраты (тыс. руб.):		
а) сырье и материалы	350	350
б) топливо и энергия	100	100
в) зарплата	250	250
г) процент по займам (10%)	100	100
3. Альтернативные (неявные) затраты:		
а) альтернативная ценность времени предпринимателя	—	50
б) альтернативная ценность собственного капитала (2000 при $\Gamma = 10\%$)	—	200
4. Бухгалтерская прибыль (1–2)	200	—
5. Экономическая прибыль (1–2–3)	—	–50

Из приведенного расчета видно, что при положительной бухгалтерской прибыли экономическая прибыль равна минус 50 тыс. руб. В этом случае предпринимателю выгодно выйти из дела, что принесло бы ему минимум 50 тыс. руб., а изъятый капитал обеспечил бы доход 200 тыс. руб. в год ($2000 \text{ тыс. руб.} \times 0,1$).

Если бы экономическая прибыль была равна нулю, такая ситуация была бы вполне удовлетворительной для фирмы, поскольку все ресурсы приносят доход, по крайней мере *не меньший*, чем они приносили бы, если бы их использовали *наилучшим альтернативным способом*. Следовательно, фирма будет иметь отличную от нуля положительную экономиче-

скую прибыль, когда она так использует вводимые факторы производства, что приносимый ими доход превысит доход, который фирма могла бы получить, если бы использовала эти ресурсы иным, наилучшим способом.

Таким образом, экономический подход при расчете прибыли имеет исключительно важное значение для принятия решений. Бухгалтерский подход важен для текущей хозяйственной деятельности (для налогообложения, расчета амортизационных отчислений и т. п.). Экономический же подход имеет универсальное значение в организации бизнеса.

Для увеличения своей прибыли фирма стремится минимизировать издержки. Но что это значит? Если у одной фирмы они составляют 1 млрд руб., а у другой — 7 млрд руб., то у какой из них они минимизированы?

Для ответа на этот вопрос мы должны глубже разобраться в процессе формирования и видах издержек фирмы.

Как уже отмечалось, поведение фирмы принципиально отличается в зависимости от того, в каком из двух периодов — коротком или длительном — она функционирует.

Рассмотрим деятельность фирмы в **коротком периоде**.

При выпуске продукции одни издержки фирмы будут носить постоянный характер, другие — переменный. **Постоянные издержки** (*fixed cost*) (*FC*) — это затраты на содержание зданий, аренду земли, капитальный ремонт, административно-управленческие расходы и т. п. Они постоянны в том смысле, что их величина в коротком периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства. Более того, они имеют место даже тогда, когда продукция вообще не выпускается.

Понятие постоянных издержек может быть проиллюстрировано на графике (рис. 3-4а). Отложим на оси абсцисс количество выпускаемой продукции (*Q*), а на оси ординат — издержки (*C*). Тогда линия постоянных издержек будет представлять собой константу, параллельную оси абсцисс. Она обозначается *FC*. Поскольку с увеличением объема производства постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции, будут уменьшаться, то кривая **средних постоянных издержек** (*AFC* — *average fixed cost*) будет иметь отрицательный наклон (рис. 3-4б). Средние постоянные издержки рассчитываются по формуле

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Переменные издержки (*VC* — *variable cost*) — это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства. К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, оплату труда, расходы на вспомогательные материалы и т. п.

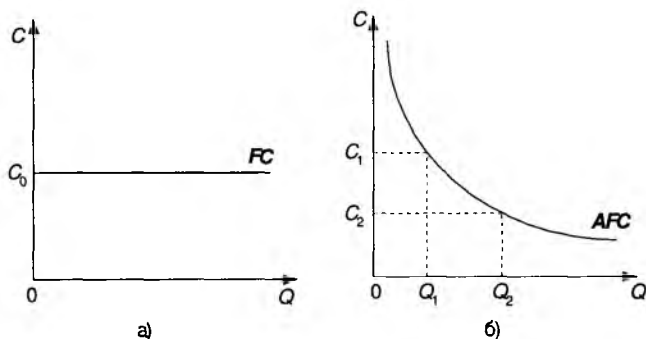


Рис. 3-4. Постоянные издержки:
а) постоянные издержки; б) средние постоянные издержки

В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения производства, переменные издержки увеличиваются или уменьшаются пропорционально выпуску продукции. На начальных стадиях производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем производственная продукция. По мере достижения оптимальных объемов выпуска (в точке Q_1) темпы роста переменных издержек снижаются. Однако дальнейшее расширение производства приводит к ускорению роста переменных издержек (рис. 3-5а).

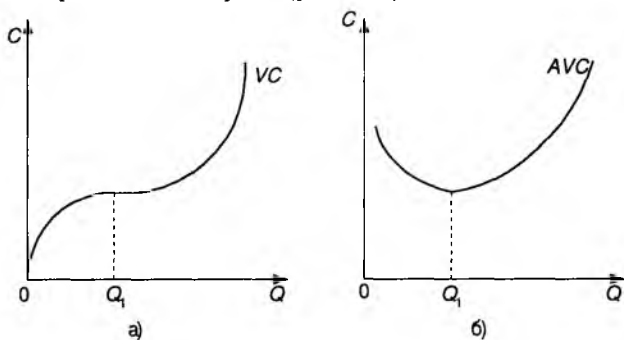


Рис. 3-5. Переменные издержки:
а) переменные издержки; б) средние переменные издержки

Средние переменные издержки (AVC — *average variable cost*) определяются путем деления переменных издержек на объем производства:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

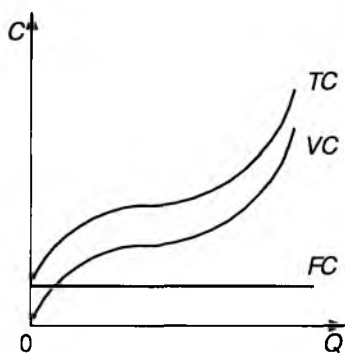


Рис. 3-6. Общие издержки фирмы

Графически общие издержки изображаются в результате суммирования кривых постоянных и переменных издержек (рис. 3-6).

Средние общие издержки (ATC — *average total cost*) представляют собой частное от деления общих издержек (TC) на объем продукции (Q). (Иногда средние общие издержки (ATC) в экономической литературе обозначают как AC .)

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

Средние издержки можно также получить путем сложения средних постоянных и средних переменных издержек: $ATC = AFC + AVC$.

Графически средние издержки изображаются суммированием кривых средних постоянных и средних переменных издержек и имеют U-образную форму (рис. 3-7).

Роль средних издержек в деятельности фирмы определяется тем, что их сравнение с ценой позволяет определить величину прибыли, которая рассчитывается как разность между общей выручкой и общими издержками. Эта разница позволяет выбрать правильную стратегию и тактику фирмы.

Понятий общих и средних издержек бывает недостаточно для анализа поведения фирмы. Поэтому экономисты используют еще один вид издержек — предельные издержки.

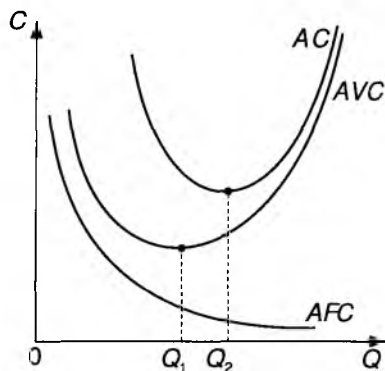


Рис. 3-7. Средние общие переменные и постоянные издержки

Предельные издержки (MC — *marginal cost*) — это приращение общих издержек на производство дополнительной единицы продукции.

Категория предельных издержек имеет стратегическое значение, поскольку позволяет показать те издержки, которые придется понести фирме в случае производства еще одной единицы продукции или сэкономить их в случае сокращения производства на эту единицу. Иначе говоря, предельные издержки — это та величина, которую фирма может контролировать наиболее непосредственно.

Предельные издержки получают как разность между издержками производства $n + 1$ единицы и издержками n единицы продукта.

Поскольку при изменении объема постоянные издержки (FC) не меняются, предельные издержки определяются лишь переменными издержками в результате выпуска дополнительной единицы продукции. Следовательно, математически предельные издержки можно записать так:

$$MC = VC_{n+1} - VC_n \quad MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q} = \frac{\partial VC}{\partial Q},$$

где Δ (дэльта — греч.) — малое изменение чего-либо, ∂ (derivative) — производная, которая в экономике интерпретируется как предельная величина функции. Первой производной функции переменных издержек по выпуску продукции являются предельные издержки.

Графически предельные издержки изображаются следующим образом (рис. 3-8).

Прокомментируем основные соотношения между средними и предельными издержками.

1. Предельные и средние издержки имеют исключительно важное значение, поскольку решающим образом сказываются на выборе фирмой объема производства (это будет показано ниже).

2. Кривая MC не зависит от FC , так как FC не зависит от объема производства, а MC — это *приростные* издержки.

3. Пока MC остаются меньше AC , кривая средних издержек имеет отрицательный наклон. Это означа-

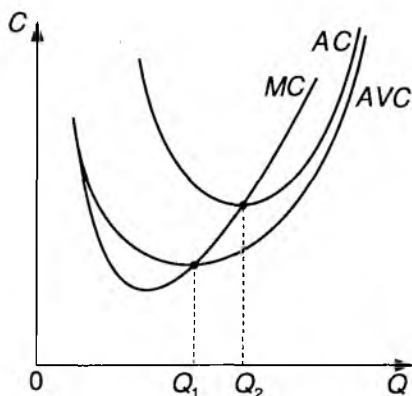


Рис. 3-8. Предельные и средние издержки

ет, что производство дополнительной единицы продукции уменьшает средние издержки.

4. Когда MC равно AC , это значит, что средние издержки перестали падать, но еще не начали расти. Это точка минимальных средних издержек ($AC = \min$).

5. Когда MC становятся больше AC , кривая средних издержек идет вверх, что означает увеличение средних издержек в результате производства дополнительной единицы продукции.

6. Кривая MC пересекает кривую AVC и кривую AC в точках их минимальных значений (рис. 3-8).

§ 4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы. Длительный и короткий периоды: определения понятий

Экономические явления протекают не только в пространстве, но и во времени. Поскольку в теории фирмы фактор времени играет существенную роль, необходимо дать разъяснение двум понятиям, используемым экономистами: *длительный* и *короткий периоды*. Впервые эти понятия были введены в экономическую теорию А. Маршаллом. Они не обозначают какого-либо фиксированного отрезка календарного времени (нельзя сказать заранее и безотносительно к конкретной проблеме, что месяц относится к короткому, а полгода — к длительному периоду). Эти понятия имеют *качественный, экономический смысл* и определяются в зависимости от характера обязательств фирмы. В течение **длительного времени** все действующие на определенный момент контракты фирмы будут выполнены, оборудование придет в негодность или устареет, так что потребуются его замена, и т. д. Это означает, что «по истечении длительного периода фирма полностью освобождается от политики, имущества и обязательств, которыми она связана в данный момент. Продолжительность длительного периода, следовательно, такова, что фирма имеет возможность пересмотреть все стороны своей политики. Фирма, например, установила, что спрос на ее товары существенно возрос, однако может пройти десять лет, прежде чем она позволит себе осуществить перепланировку предприятия и замену оборудования, что полностью отвечало бы изменившимся условиям»¹.

Таким образом, **длительный период** — это такой промежуток времени, в течение которого фирма может варьировать все факторы производства.

Кроме этого, длительный период характеризуется также изменением числа функционирующих в отрасли фирм, поскольку в течение этого

¹ Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций: Пер. с англ. М., 1965. С. 213.

времени преодолеваются барьеры для входа и выхода из отрасли. Фирмы с высокими издержками производства не смогут продавать свою продукцию по равновесным ценам и вынуждены будут уйти из отрасли. Напротив, преуспевающие фирмы будут расширять выпуск, привлекая тем самым производителей из других отраслей на данный рынок.

В отличие от длительного в течение весьма **короткого периода** фирма имеет минимум свободы выбора. Она не в состоянии даже увеличить выпуск продукции в соответствии с возросшим покупательским спросом. Для этого фирма вынуждена увеличить закупки сырья, ввести, возможно, сверхурочные работы, а также нанять дополнительных рабочих. Даже после всего этого пройдет некоторое время, прежде чем фирма начнет выпускать дополнительную продукцию. Следовательно, в течение весьма короткого периода увеличение спроса может быть удовлетворено лишь за счет запасов готовой продукции.

Предполагается также, что возможности свободного доступа новых фирм в отрасль в коротком периоде весьма ограничены, вследствие чего число фирм на отраслевом рынке остается постоянным.

Теперь вернемся к анализу поведения фирмы. Зная структуру издержек фирмы, мы можем приступить к решению вопроса о том, каким должен быть оптимальный объем производства, если фирма ставит задачу максимизации прибыли?

Очевидно, для этого нужно знать прежде всего цену, по которой фирма может продать тот или иной объем произведенной продукции. Зная цену и объем, можно получить доход фирмы. Максимизация же прибыли достигается, как уже отмечалось, при максимизации разницы между совокупным доходом и совокупными издержками.

Сначала предположим, что фирма осуществляет свою деятельность в условиях совершенной конкуренции. Это такая рыночная структура, когда на каждую фирму приходится незначительная доля рынка данной продукции. Для соблюдения условий совершенной конкуренции необходимо также, чтобы имелась свобода доступа на рынок, то есть чтобы новые фирмы могли без всяких препятствий войти в рынок тогда, когда существует возможность получить на нем прибыль, превышающую издержки на оплату факторных доходов (зарплаты, ренты, процента, предпринимательского дохода).

Такой свободный доступ опускает кривую спроса каждой фирмы до тех пор, пока прибыли каждой из них не достигнут нормального уровня и не исчезнет стимул для входа на рынок новых конкурентов. (Заметим, что *нормальная прибыль* — это минимальная прибыль, которую фирма должна получить для продолжения своей деятельности в данной отрасли. Это возможно тогда, когда общая выручка в точности покрывает факторные издержки и имеет место нулевой уровень прибыли.)

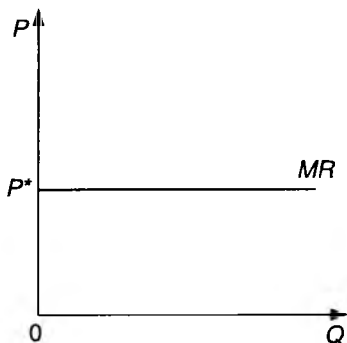


Рис. 3-9. Предельный доход конкурентной фирмы

При этих условиях кривая спроса каждой фирмы будет иметь горизонтальный вид. А это значит, что любой объем продукции конкурентная фирма будет продавать по одной и той же цене (рис. 3-9).

В этом случае **совокупный доход** фирмы (TR — *total revenue*) будет представлять собой величину, равную $TR = P \times Q$, где P — цена блага, Q — количество проданных благ.

Средний доход (AR — *average revenue*) — это доход на единицу проданного блага:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

Продавая каждую дополнительную единицу продукции, фирма будет получать некоторое приращение общего дохода. Это приращение получило название **предельного дохода** (MR — *marginal revenue*):

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = \frac{\partial TR}{\partial Q} = \frac{\partial(PQ)}{\partial Q} = P \frac{\partial Q}{\partial Q} = P.$$

Таким образом, для фирмы, действующей на совершенно конкурентном рынке, предельный доход будет равен рыночной цене ($MR = P^*$), поскольку, как уже отмечалось, за каждую единицу проданного товара фирма получит рыночную цену вне зависимости от объема ее выпуска. Графически линия цены и линия предельного дохода будут совпадать, представляя собой горизонтальную линию.

Очевидно, что при таких условиях и средний доход (AR) будет равен предельному доходу (MR): $P^* = MR = AR$.

Таким образом, конкурентные фирмы являются «получателями цены» (в отличие от монопольных фирм, выступающих в роли «ценоискателей») и могут продать столько продукции, сколько они способны произвести, по сложившейся на рынке цене.

Теперь есть все основания дать ответ на вопрос, *какой объем производства выберет фирма, стремящаяся максимизировать свою прибыль*. При U-образной кривой средних издержек (AC) единственным краткосрочным уровнем выпуска, соответствующим максимизации прибыли, будет объем, при котором предельные издержки равны предельному доходу ($MC = MR$). Так как кривая спроса для каждой фирмы горизонтальна,

то графически модель равновесия конкурентной фирмы будет иметь следующий вид (рис. 3-10).

Равновесный выпуск (Q^*) достигается при условии: $P^* = MR = MC = AC$.

Отметим некоторые соотношения между издержками и предельным доходом для фирмы в коротком периоде.

1. Кривая MC пересекает линию MR дважды — в точке A и B . Это значит, что не только в точке B , но и в точке A $MC = MR$. Почему же фирма не выберет объем выпуска, равный Q_1 ?

Дело в том, что хотя при этом объеме фирма и находится в состоянии безубыточности, тем не менее у нее есть возможность увеличить свою прибыль от дальнейшего расширения производства. Каждая дополнительно выпущенная единица продукции будет приносить фирме больше дохода, чем затрат. Иначе говоря, предельный доход (MR) будет превышать предельные издержки (MC) вплоть до точки B , в которой они сравняются друг с другом.

2. За пределами точки B кривая предельных издержек находится выше линии предельного дохода, а это значит, что $MC > MR$. Следовательно, фирма не будет наращивать выпуск, превышающий Q^* , так как каждая дополнительная единица продукции будет приносить ей больше затрат, чем дохода, в результате чего она понесет чистые убытки.

3. В коротком периоде у фирм могут складываться различные соотношения между средними издержками и ценой. В зависимости от этого экономисты выделяют четыре типа фирм (рис. 3-11).

Предположим, что в коротком периоде для каких-то фирм рыночная цена окажется на уровне средних переменных издержек ($P^* = AVC$). В этом случае фирма понесет убытки, поскольку ее средние общие издержки будут выше цены ($AC > P^*$). Однако какое-то время она будет продолжать работать, так как в противном случае ей грозят чистые убытки, равные размеру постоянных издержек, которые существуют даже при нулевом выпуске. Такие фирмы получили название *предельных*.

В случае повышения цен предельные фирмы смогут покрывать не только средние переменные, но и средние общие издержки, что даст им возможность получать нормальную (нулевую) прибыль. Фирмы, полу-

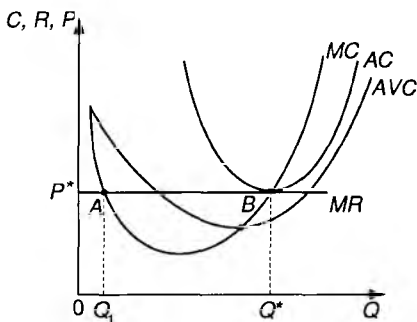


Рис. 3-10. Равновесный выпуск фирмы в условиях совершенной конкуренции

чающие нормальную прибыль, характеризуются как обычные *допредельные фирмы* ($P^* = AC$).

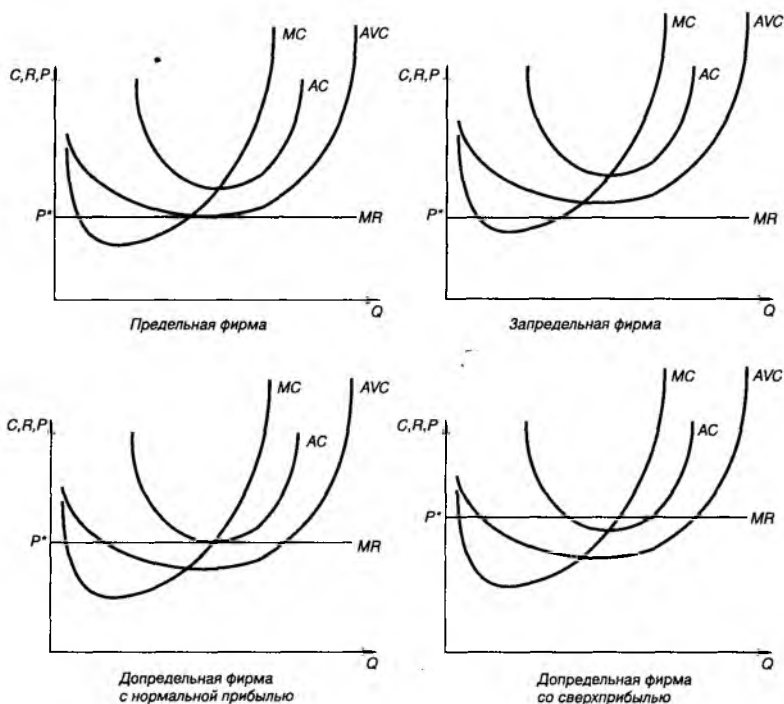


Рис. 3-11. Классификация фирм в условиях краткосрочного давления

Если цена окажется выше средних общих издержек ($P^* > AC$), фирма будет получать не только нормальную прибыль, но и сверхприбыль (*допредельная фирма со сверхприбылью*).

В случае снижения цены ниже средних переменных издержек ($P^* < AVC$) совокупный доход фирмы окажется ниже, чем переменные издержки, и она перестанет быть конкурентоспособной. Это значит, что при такой цене фирма не сможет покрывать даже свои текущие расходы и вынуждена будет покинуть отрасль, окажется за пределами (*запредельная фирма*). Такая цена получила название «цены закрытия»¹.

Равновесие фирмы в длительном периоде. В отличие от короткого периода, в течение которого все факторы производства, используемые

¹ Нуреев Р. М. Основы экономической теории. Микроэкономика. М., 1996. С. 208.

фирмой, являются фиксированными, длительный период характеризуется тем, что задачу выпуска того или иного объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые ею ресурсы. Поскольку все факторы производства становятся переменными, то фирма стремится расширить объем выпуска, причем так, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были минимальными. При этом следует отметить, что в долгосрочном периоде *постоянных* издержек не существует, а средние *переменные* издержки равны средним *общим* издержкам. Поэтому в долгосрочном периоде используется только одно понятие — *средних издержек*.

Рассмотрим отношения между кривыми средних издержек (AC) в коротком и длительном периодах.

Каждая фирма в тот или иной момент характеризуется определенными масштабами производства, которым соответствует та или иная кривая средних издержек короткого периода. Количество таких кривых существует столько, сколько масштабов производства исследуется. Меняя эти масштабы, фирма переходит от одной кривой средних издержек короткого периода к другой. При этом средние издержки до определенного объема выпуска будут уменьшаться, а затем начнут постепенно возрастать (на рис. 3-12 это видно при переходе от AC_1 к AC_3 , а затем от AC_3 к AC_5).

Соединив точки минимума $AC_1, AC_2, AC_3, AC_4, AC_5, \dots, AC_n$, получим *средние издержки в длительном периоде* (ACL). При условии, что цены на вводимые ресурсы остаются неизменными, уменьшение средних издержек в долгосрочном периоде до объема Q_3 объясняется тем, что с расширением производства темпы прироста готовой продукции начинают обгонять скорость прироста издержек на вводимые факторы производства. Это происходит в силу действия «эффекта экономии на масштабе». Суть его заключается в том, что на начальном этапе увеличение количества

вводимых факторов производства позволяет повысить специализацию производства, использовать более производительную технику и технологию, снизить число занятых, сэкономить на строительстве зданий, коммуникаций, уменьшить издержки на дизайн, обучение, рекламу, маркетинг и т. д. Так, например,

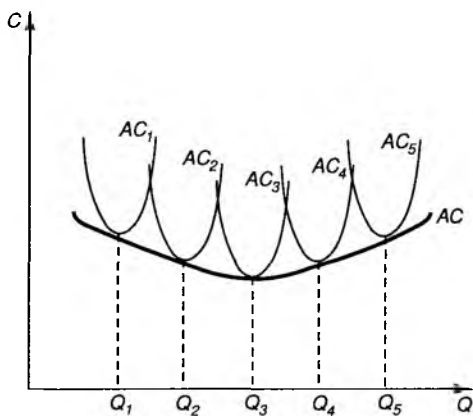


Рис. 3-12. Средние издержки в длительном периоде

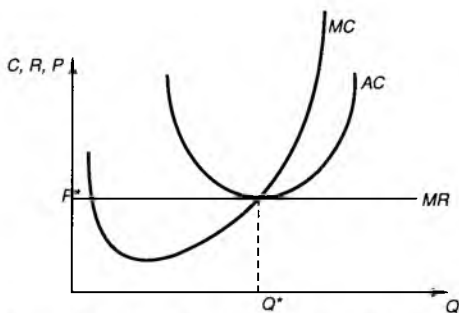


Рис. 3-13. Равновесие конкурентной фирмы в долгосрочном периоде

ведет к тому, что на фирмах возрастут так называемые *издержки бюрократического контроля* (потребуется дополнительные управляющие структуры — отделы, смены, цеха, участки; возрастут расходы на административный аппарат; снизится эффективность управления, участятся сбои в организации). Все это в конечном счете вызовет увеличение издержек производства, и кривая AC_L станет возрастать.

Эффективным масштабом производства считается такое состояние, когда при росте объема выпуска AC_L снижаются издержки ($Q_1 - Q_3$).

Неэффективный масштаб — такое состояние, когда фирма несет потери от увеличения выпуска (Q_4, Q_5, \dots, Q_n).

Оптимальным масштабом считается тот, при котором достигается глобальный минимум издержек (Q_3). При этом объеме кривая AC_3 и кривая MC_3 достигают наименьших значений. Любая попытка фирмы добиться одновременного расширения производства и сокращения средних издержек будет безуспешной. Возможности экономии на масштабах производства исчерпают себя, и та фирма, которая пойдет на риск расширения выпуска, потерпит неудачу. Значит, при объеме Q_3 фирма оптимизирует свою деятельность в долгосрочном периоде.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде фирма максимизирует прибыль при условии выполнения равенства:

$$P^* = MR = MC = AC = AR.$$

Иллюстрацией этого условия служит график (рис. 3-13).

РЕЗЮМЕ

Идеальной моделью рынка является рынок совершенной конкуренции. Хотя такие рынки в реальной жизни не встречаются, знание их специфических черт тем не менее имеет важное практическое значение: когда реальные рыночные структуры при-

объем производства пиццы для одного ресторана «Макдональдс» явно не эффективен. Поэтому рестораны объединяются в систему, где имеется централизованная кухня, из которой обеды доставляются во все рестораны, единый центр подготовки персонала («Университет гамбургеров» и т. д.).

Однако дальнейшее расширение производства при-

ближаются к данной модели, они во все большей мере приобретают ее характерные признаки.

В хозяйственной деятельности фирмы важную роль играет фактор времени. Короткий период характеризуется неизменностью используемых фирмой факторов производства и постоянным числом фирм в отрасли. В длительном периоде все факторы производства являются переменными, а число фирм в отрасли может изменяться.

Важной особенностью совершенной конкуренции является то, что на таких рынках конкуренция между фирмами ведется по поводу издержек. Издержки фирмы делятся на постоянные FC и переменные VC . Постоянные издержки не зависят от объема выпуска, и фирма должна их покрывать даже при нулевом производстве. Переменные издержки являются функцией выпуска и возрастают по мере увеличения производства. Сумма постоянных и переменных издержек показывает величину общих издержек фирмы TC .

В деятельности фирмы особое значение имеют средние переменные AVC , средние общие AC , а также предельные MC издержки. Роль средних издержек определяется тем, что их сравнение с ценой позволяет определить величину прибыли, на основе чего фирма имеет возможность выбрать правильную стратегию и тактику своего поведения. Предельные издержки — это такие затраты, которые несет фирма при изменении выпуска на единицу, поэтому их фирма может контролировать непосредственным образом. Предельные издержки определяются только переменными издержками. В краткосрочном периоде кривая предельных издержек возрастает вследствие действия закона убывающей отдачи. В долгосрочном плане предельные издержки могут расти, падать или оставаться постоянными в зависимости от положительного или отрицательного эффекта масштаба.

В условиях совершенной конкуренции фирма максимизирует свою прибыль, выбирая такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам и текущей рыночной цене.

В длительном периоде, если вход в отрасль и выход из нее свободны, экономическая прибыль будет привлекать в отрасль новые фирмы, а убытки вынудят фирмы покинуть отрасль. В результате рыночная цена продукта не упадет ниже точки закрытия и не превысит средних издержек: она установится на уровне минимальных средних издержек типичной фирмы. Все фирмы отрасли получат нулевую экономическую прибыль, и каждая из них выберет объем производства, при котором выполняется условие $P = MR = MC = AC$.

Рынок свободной конкуренции не в состоянии решить все проблемы, стоящие перед экономикой и обществом. «Фиаско» рынка диктуют необходимость государственного вмешательства в экономику. Государство берет на себя функции, во-первых, по поддержанию механизма функционирования самого рынка и, во-вторых, по решению социальных проблем и проведению соответствующей социальной политики.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Перечислите основные свойства совершенной конкуренции и прокомментируйте их.
2. Почему кривая спроса на продукцию совершенно конкурентной фирмы является горизонтальной линией, а кривая спроса для всего конкурентного рынка имеет отрицательный наклон?
3. Объясните, как вы понимаете тезис о том, что совершенно конкурентные рынки эффективны по Парето. Может ли на конкурентных рынках сложиться ситуация Парето-неэффективности?
4. Объясните, почему горизонтальная кривая спроса конкурентной фирмы совпадает с линией MR . Затем покажите, как пересечение MR и MC обеспечивает максимизацию прибыли.
5. Как конкурируют фирмы в условиях совершенной конкуренции, если все они выпускают однородную продукцию? В какой форме на рынке совершенной конкуренции присутствует конкуренция?
6. Допустим, что на конкурентном рынке в результате взаимодействия сил спроса и предложения установилась равновесная цена $P = 61$ руб. Функция полных издержек фирмы имеет вид: $TC = 200 + 25Q + \frac{1}{3}Q$. При каком объеме производства фирма будет максимизировать свою прибыль?
7. Какие критерии лежат в основе разграничения короткого и длительного периодов?
8. «Любая фирма стремится лишь к максимизации своей прибыли.» Верно ли это утверждение?
9. Чтобы добиться максимальной прибыли, фирма должна продать как можно больше продукции. Так ли это?
10. Чем отличается экономическая прибыль от бухгалтерской?
11. Почему кривая предельных издержек MC пересекает кривую средних переменных издержек AVC и средних общих издержек AC в точках их минимальных значений?
12. Почему кривая предельного дохода конкурентной фирмы MR совпадает с линией цены P и имеет горизонтальный вид?
13. Объясните, при каких условиях конкурентная фирма достигает равновесия?
14. Почему в долгосрочном периоде конкурентная фирма получает нулевую прибыль?
15. Объясните, могут ли конкурентные фирмы развиваться, если они получают в долгосрочном периоде нулевые прибыли?
16. Объясните, при каком объеме выпуска конкурентная фирма достигнет оптимального масштаба в долгосрочном периоде?

§ 1. Монополистическая конкуренция: общая характеристика и эффективность фирмы

Ограниченность совершенной конкуренции приводит к тому, что в экономике появляются другие типы рыночных структур — рынки несовершенной конкуренции. Это такие рынки, на которых не соблюдается хотя бы один из признаков совершенной конкуренции. Вместе с тем они не соответствуют и другой крайней ситуации — чистой монополии. Поэтому все они находятся между этими противоположностями. К формам таких рынков, в частности, относятся монополистическая конкуренция и олигополия. Остановимся на характеристике этих двух основных форм несовершенной конкуренции, которые занимают промежуточное положение между полярными рыночными структурами — совершенной конкуренцией и абсолютной монополией.

Монополистическая конкуренция и эффективность фирмы. Считается, что *отрасль работает в условиях монополистической конкуренции, если она состоит из большого числа фирм, производящих похожую, но не идентичную продукцию, причем в этой отрасли возможно появление новых продавцов.* Фирмы получают монопольную власть за счет *дифференциации продукта*, поэтому данная рыночная структура получила еще название монополии по дифференциации продукта. Дифференциация продукта означает, что никакие две фирмы не производят один и тот же товар. При этом вполне возможно, что некоторые изделия относятся к одному виду, но каждое из них имеет свои отличительные черты, так что фактически они являются *разными товарами*. Следовательно, монополистическую конкуренцию характеризуют следующие признаки:

- 1) много продавцов на рынке;
- 2) у каждого продавца относительно небольшая доля рынка;
- 3) низкие барьеры входа на рынок;
- 4) продукция дифференцирована;
- 5) небольшое влияние на цены.

Рассмотрим подробнее эти признаки.

Экономисты выделяют четыре главных вида дифференциации продукта. Во-первых, производители могут выбрать *местоположение* предприятия или магазина удобнее (с точки зрения времени поездки или транспортных издержек), чем конкуренты. Примерами могут служить преимущества месторасположения аптек, булочных, ресторанов быстрого питания, мастерских по ремонту автомобилей и т. д. Во-вторых, существуют физические *различия в качестве продукта*: костюм может быть

сшит из тонкого сукна или грубой шерсти; шампуни могут предназначаться только для тонких и жестких или для разного типа волос, с компьютером можно обращаться посредством сложных инструкций или с помощью простых картинок и т. д. В-третьих, фирмы могут предлагать исключительно хорошее (или плохое) *обслуживание*. Например, в одних магазинах розничной торговли мы видим хорошо подготовленный штат для быстрого и вежливого обслуживания, в других — стоят длинные очереди к ворчливым и даже грубым кассиршам, которых, однако, покупатели терпят из-за более низких цен. В-четвертых, продукты дифференцируются с точки зрения *субъективного имиджа товаров*, который они создают в голове потребителя. Продавцы стремятся улучшить имидж товаров, используя маркировку, рекламу, привлекательную упаковку и продавая товар только в престижных магазинах.

Чем обусловлена дифференциация, где ее причины? В основе дифференциации продукта лежат требования потребителей, различия в их вкусах и желаниях. Действительно, практически все потребители весьма высоко оценивают удобства месторасположения поставщика и готовы платить некоторую надбавку к цене за это удобство. Повышение цены каким-либо продавцом не приведет к мгновенному оттоку покупателей, как это имеет место в модели совершенной конкуренции. Многие покупатели по-прежнему предпочтут иметь дело с ним, потому что они живут ближе к нему, чем к другому продавцу, или потому, что им дешевле перевезти купленный товар с его склада на свой, и т. д. Точно так же почти каждый потребитель предпочитает хорошее обслуживание плохому, лучшее качество худшему, хотя цены, которые люди готовы платить за дополнительные услуги и лучшее качество, сильно различаются. Еще больший разброс предпочтений у индивидов в отношении внешнего вида и функциональных качеств труда. Некоторые женщины любят туфли на высоком каблуке, другие на низком, а третьи вообще отдают предпочтение спортивной обуви. Одни хотят ездить только на автомобилях европейских фирм, другие — японских, третьи — американских, а четвертые вообще не считают нужным иметь личный автомобиль, так как его эксплуатация требует немалых денег и затрат времени. Точно так же различные потребители по-разному относятся к торговой марке, упаковке, имиджу фирмы, обеспечиваемому рекламой, и т. п.

Перечисленные основы дифференциации продуктов в настоящее время широко признаются не только потребителями, но и учеными и активно используются в экономическом анализе при исследовании поведения фирм и покупателей, при выработке рыночных стратегий компаний.

Явления монополистической конкуренции широко распространены в производстве предметов потребления, легкой промышленности, сфере услуг (хлебобулочные и кондитерские изделия, нательное белье и верх-

ная одежда, моющие средства (шампуни) и парфюмерия, меховые изделия и обувь, моторные масла и прохладительные напитки и т. д.). При монополистической конкуренции дифференциация продукта (стремление убедить покупателей в том, что схожие товары чем-то отличаются) является ключом к успеху. С помощью такой тактики, как реклама, торговые марки и упаковка, продавцы стараются убедить покупателей в том, что их товар отличается от товара конкурентов. На самом деле конкурирующие товары могут быть близкими по своим характеристикам или даже равноценными. Хорошим примером сказанного являются моторные масла. Один продавец может заявлять, что его масло содержит превосходную мощную присадку, конкурент может обещать большую экономичность двигателя, другой конкурент рекламирует высокие динамические характеристики. Покупатель выбирает конкурентную марку как превосходящую другие, даже если все три будут равноценны по характеристикам.

Таким образом, в условиях дифференциации товаров важное значение в деятельности фирмы приобретают *неценовые факторы*: фирменная марка, реклама, условия продажи, особые качества, возможность покупки товара в рассрочку, наличие или отсутствие гарантийного ремонта и др. Покупатель имеет возможность выбрать ту фирму, которая ему больше подходит.

Следует также отметить, что монополистическая конкуренция *не воздвигает высоких барьеров* для вступления в отрасль. Поскольку фирмы производят дифференцированные товары, эффект масштаба не имеет существенного значения и для начала дела не нужен большой капитал.

Монополистическая конкуренция впервые была исследована американским экономистом Эдвардом Чемберлином и англичанкой Джоан Робинсон. Независимо друг от друга они пришли к идентичным взглядам на условия возникновения и природу этой формы несовершенства рынка.

Объем производства и цена в условиях монополистической конкуренции испытывают влияние, с одной стороны, конкурентных начал на рынке, а с другой — монопольной власти, которой обладает каждая фирма.

Элемент монопольной власти означает, что для каждой фирмы *кривая спроса имеет отрицательный наклон*, несмотря на то что фирма может быть столь же малой, как и в условиях совершенной конкуренции. Понижающаяся кривая спроса фирмы в условиях монополистической конкуренции заключает в себе фундаментальную разницу между моделью совершенной конкуренции и моделью монополистической конкуренции, и разница эта объясняется той рыночной властью, которая дает дифференциацию продукции. Поскольку каждый товар воспринимается покупателями как специфический, отличный от товаров других фирм, все производители на рынке монополистической конкуренции имеют некоторую свободу установления цены на свою продукцию. Назначая цену

ниже цены конкурирующих фирм, тот или иной продавец может рассчитывать на некоторое увеличение объема продаж. С другой стороны, если он повысит цену на свой товар, какая-то часть покупателей предпочтет более дешевую продукцию его конкурентов. Таким образом, кривая спроса монополистически конкурирующей фирмы имеет понижительный характер, так как она может продать больше по низким ценам и меньше по высоким. Фирма не сможет продавать прежний объем, приняв решение увеличить цену, а желая продать больше, не сможет оставить цену неизменной.

Кроме того, угол наклона кривой монополистически конкурирующей фирмы будет меньше, чем у абсолютно конкурентной фирмы. Точная степень пологости, или эластичности, кривой спроса монополистически конкурирующих фирм зависит от количества конкурентов и глубины дифференциации продукции. *Чем меньше конкурентов и чем более дифференцирован продукт, тем менее эластичной будет кривая спроса, и наоборот.*

Если кривая спроса монополистически конкурирующей фирмы наклонена вниз, то что происходит с приростом выручки от продаж дополнительных единиц товара, т. е. как будет выглядеть кривая MR ? Предельная выручка (MR) — это прирост общей выручки, связанный с продажей дополнительной единицы продукта. Она рассчитывается следующим образом: общая выручка TR , полученной от продажи Q единиц продукта, вычитается из общей выручки от продажи $Q + 1$ единиц продукта. Эта разность и есть прирост выручки, или MR .

Доказано, что если кривая спроса фирмы D линейна и понижается, то кривая MR также линейна и понижается, причем ее наклон в два раза круче наклона кривой спроса.

Для доказательства используем следующие вычисления. Функция спроса может быть представлена в виде: $P = a - bQ$.

В данном выражении a — это цена, при которой кривая спроса пересекает ось цен. Экономически — это такая цена, по которой никто не будет покупать товар фирмы. Величина b выражает наклон кривой спроса. Знак «минус» означает, что кривая спроса имеет отрицательный наклон и что цена P и количество Q находятся в обратной зависимости.

Поскольку совокупная выручка от реализации, получаемая фирмой, равна произведению цены единицы товара на количество проданных единиц товара, то математически TR может быть представлена в виде:

$$TR = P \times Q = (a - bQ) \times Q = aQ - bQ^2.$$

Соответствующая функция предельной выручки есть первая производная совокупной выручки:

$$MR = TR' = \frac{\partial TR}{\partial Q} = a - 2bQ.$$

Графически данные рассуждения выглядят следующим образом (рис. 4-1):

Таким образом, мы видим, что кривая предельной выручки монополистически конкурентной фирмы находится ниже кривой спроса на ее продукцию. Обе кривые выходят из одной и той же точки,

но наклон кривой MR вдвое круче наклона кривой спроса D . Геометрически это означает, что кривая MR делит пополам отрезок горизонтальной оси между точкой пересечения кривой спроса с этой осью и началом координат. Заметим, однако, что таким образом она может быть построена только в случае линейной функции спроса.

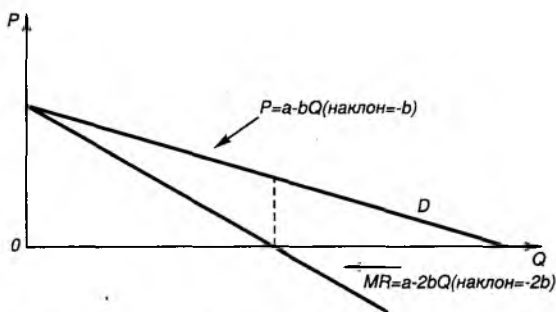


Рис. 4-1. Кривая спроса и кривая монополистически конкурентной фирмы

Максимизация прибыли монополистически конкурентной фирмы (и ее равновесие) будет достигнута при условии выполнения известного условия — равенства предельных издержек и предельной выручки ($MC = MR$). Причина заключается в том, что до тех пор, пока каждая единица продукции будет приносить фирме больше дохода, чем ей обходятся издержки на выпуск этой единицы (т. е. $MR > MC$), фирма будет расширять производство. Как только предельная выручка сравняется с предельными издержками ($MR = MC$), фирма дальше не станет наращивать выпуск, так как в этом случае предельные издержки будут выше предельного дохода ($MR < MC$). Следовательно, максимизирующий выпуск объем — это выпуск при условии, когда $MR = MC$. В течение короткого периода фирмы могут как получать прибыль, так и нести убытки. Но возможность долгосрочного получения сверхприбыли исключается, поскольку входные барьеры в отрасль не представляют серьезной проблемы! Фирмы невелики, для организации производства требуется относительно небольшой капитал, доступный для выпуска не совсем идентичной, но схожей продукции с той, которая уже имеется на рынке. В результате относительной свободы входа и выхода из отрасли в долгосрочном периоде прибыли и убытки стремятся к нулю, как и в условиях совершенной конкуренции.

Краткосрочное и долгосрочное равновесие при монополистической конкуренции показано на рис. 4-2.

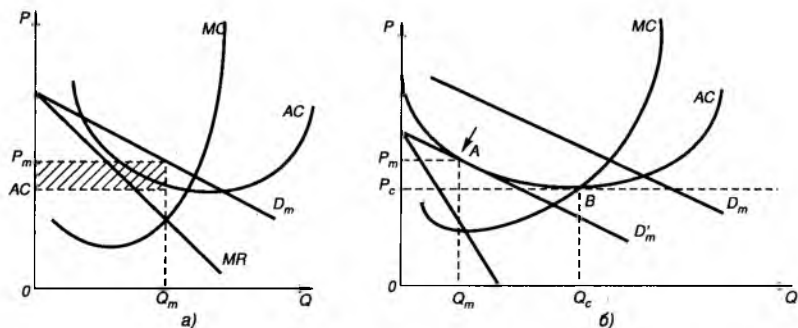


Рис. 4-2. Монополистическая конкурентная фирма в коротком (а) и длительном (б) периодах.

Если предположить, что все фирмы имеют одинаковые средние издержки, представленные кривой AC , то продавец, чья кривая спроса (D_m) находится выше кривой средних издержек, будет получать сверхприбыль, поскольку эта цена выше средних издержек ($P_m > AC$), как показано на рис. 4-2а. Это будет привлекать на рынок новых конкурентов, в результате чего кривая спроса D_m будет сдвигаться влево до тех пор, пока не исчезнет положительная прибыль (D'_m). Такое положение будет достигнуто тогда, когда кривая спроса станет касательной к кривой средних издержек (точка A). В этой точке цена (P_m) равна средним издержкам (AC), а прибыль равна нулю (рис. 4-2б).

Издержки монополистической конкуренции. Несмотря на то что в точке A прибыли фирмы сведены к нулю, эта точка не свидетельствует об эффективном использовании ресурсов, поскольку нет равенства цены P предельным издержкам MC , которое достигается в условиях совершенной конкуренции (точка B). Как показано на графике, производство при монополистической конкуренции осуществляется на наклонном вниз участке кривой AC . Это означает, что фирма в условиях монополистической конкуренции производит желаемый объем продукции (Q_m) с издержками, превышающими их минимальное значение. Поэтому, как подчеркивал Э. Чемберлин, фирма при монополистической конкуренции всегда будет менее эффективной, чем аналогичное предприятие при совершенной конкуренции, поскольку она работает с *избыточными мощностями*. В данном случае избыток потребностей будет иллюстрировать разность между величинами Q_c и Q_m . Отдельное предприятие слишком мало, чтобы эффективно использовать ресурсы.

Избыточные мощности и являются платой за монопольную власть, полученной фирмой на основе дифференциации продукта. Как уже отмечалось, чем более дифференцирован товар, тем выше угол наклона кри-

вой спроса, а значит, все дальше влево сдвигается объем производства оптимального размера, который возможен в точке минимальных средних издержек (Q_c). С другой стороны, чем сильнее дифференциация экономических благ, тем в большей мере рынок способен удовлетворить многообразные интересы и вкусы потребителей. В таком случае есть основания утверждать, что с точки зрения общества в целом конкурентная структура обладает и некоторым преимуществом.

§ 2. Поведение фирмы на олигополистическом рынке

Олигополия — это такая рыночная структура, при которой существует несколько продавцов, доля каждого из которых настолько велика в общих продажах на рынке, что изменение в количестве предлагаемой продукции каждого из продавцов ведет к изменению цены.

Признаки олигополии:

- 1) у нескольких продавцов крупные доли рынка;
- 2) высокие барьеры входа на рынок;
- 3) значительное влияние на цены;
- 4) олигополиям свойственно стратегическое поведение (фирмы осознают свою взаимозависимость).

Существует два вида олигополии. *Первый вид* предполагает, что несколько фирм производят идентичный продукт. *Второй* — когда несколько производителей выпускают дифференцированные товары.

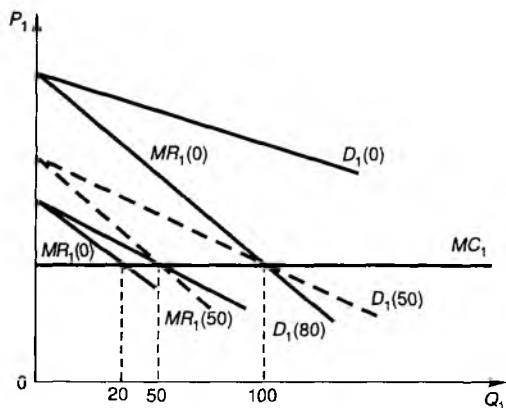
Однако в том и в другом случае фирмы осознают *взаимозависимость* своих продаж, объемов производства, инвестиций и рекламной деятельности. Так, если одна фирма будет усиленно рекламировать свою продукцию или участвовать в создании новой модели изделия, то она должна почти наверняка ожидать аналогичных действий со стороны своих конкурентов. В такой ситуации каждая фирма знает, что по крайней мере некоторые решения конкурентов зависят от ее собственного поведения, и поэтому, принимая то или иное решение, она обязана считаться с этим обстоятельством.

Олигополистическая взаимозависимость фирм поднимает соперничество между ними на качественно новый уровень, превращает конкуренцию в непрестанную борьбу «всех против всех». В этом случае возможны самые разнообразные решения конкурентов: они могут совместно добиваться некоторых целей, превращая отрасль в подобие чистой монополии, или же — в качестве другой крайности — бороться друг с другом вплоть до полного уничтожения.

Последний вариант чаще всего осуществляется в форме *ценовой войны* — постепенного снижения существующего уровня цен с целью вытеснения конкурентов с олигополистического рынка. Если одна фирма сни-

зила цену, то ее конкуренты, почувствовав отток покупателей, в свою очередь тоже снизят свои цены. Этот процесс может протекать в несколько этапов. Но снижение цен имеет свои пределы: оно возможно до тех пор, пока у всех фирм цены не сравняются со средними издержками. В этом случае исчезнет источник экономической прибыли и на рынке воцарится ситуация, близкая к совершенной конкуренции. От подобного исхода в выигрышном положении, естественно, остаются потребители, в то время как производители все до одного никакого выигрыша не получают. Поэтому чаще всего конкурентная борьба между фирмами приводит к принятию ими решений, основанных на учете возможного поведения своих соперников. В этом случае каждая из фирм ставит себя на место конкурентов и анализирует, какова была бы их реакция. Процесс принятия подобных решений рассматривается на примере взаимоотношения двух фирм в модели дуополии, впервые предложенной французским экономистом А. О. Курно в 1838 г.

Модель Курно. Предположим, что обе фирмы (А и Б) производят однородный товар и знают кривую рыночного спроса на него. Каждая фирма должна решить, сколько продукции выпускать, и обе фирмы принимают свои решения одновременно и независимо друг от друга. При принятии решений каждая из двух фирм исходит из того, что ее конкурент тоже принимает решения по объему производства и что конечная цена будет зависеть от совокупного объема производства обеих фирм. Условием модели является также предположение о постоянном объеме производства конкурента, на основе чего принимается собственное решение по объему выпуска.



Чтобы увидеть, как это происходит, рассмотрим решение по объему производства, принимаемое фирмой А. Допустим, фирма А считает, что фирма Б ничего производить не будет. Тогда ее кривая спроса полностью совпадает с кривой рыночного спроса ($D_1(0)$). При этом предельный доход будет изображать кривая $MR_1(0)$ (рис. 4-3).

Как видно на графике, фирма А будет максимизировать прибыль при

Рис. 4-3. Оптимизация объема производства фирмы А в зависимости от объема производства фирмы Б

объеме 50 ед., так как именно в этом случае предельный доход $MR_1(0)$ сравняется с предельными издержками MC_1 . Следовательно, если фирма B ничего не производит, фирма A будет выпускать 50 ед. товара.

Если фирма A считает, что фирма B выпускает 50 ед., тогда кривая спроса фирмы A представляет собой кривую рыночного спроса, смещенную влево на 50 ед. На рис. 4-3 это отмечено как $D_1(50)$, чему соответствует кривая предельного дохода $MR_1(50)$. В этом случае максимизирующий прибыль объем производства фирмы A равен 25 единицам (точка, где $MR_1(50) = MC_1$).

Предположим, что фирма A рассчитывает, что фирма B будет производить 75 ед., тогда новая кривая спроса фирмы A будет $D_1(75)$. Теперь максимизирующий прибыль объем производства фирмы A равен 12,5 (точка, где $MR_1(75) = MC_1$). Наконец, пусть фирма A полагает, что фирма B производит 100 ед., тогда кривые спроса и предельного дохода фирмы A (не показанные на графике) пересекут кривую ее предельных издержек на вертикальной оси. Если фирма A предполагает, что фирма B будет производить 100 ед., то фирма A не будет выпускать продукцию.

Таким образом, максимизирующий прибыль объем производства фирмы A изменяется в зависимости от изменения объема производства фирмы B .

На рис. 4-4 изображена реакция фирмы A на изменение выпуска фирмой B . Кривая реакции фирмы A — $Q_A(Q_B)$. Осуществив аналогичный анализ для фирмы B , мы получим кривую реакции фирмы B — $Q_B(Q_A)$.

Пересечение кривых реакции этих двух фирм (точка E) показывает *равновесие Курно*. При таком равновесии каждая фирма правильно угадывает поведение конкурента и принимает для себя оптимальное решение и в зависимости от этого может максимизировать прибыль.

Мы определили равновесие Курно для двух фирм. Однако оно может быть найдено и для большего числа фирм, и можно доказать в общем виде, что если от-

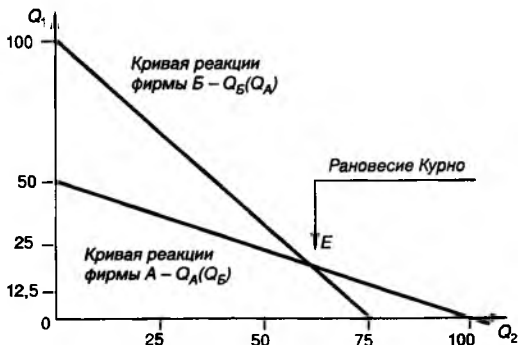


Рис. 4-4. Равновесие Курно

расль включает n фирм, то каждая из них будет производить $\frac{1}{n+1}$ от общего объема рынка, а все вместе они будут выпускать $\frac{1}{n+1} \times n$ от объема рынка. Очевидно, что по мере роста числа фирм уровни цен и объемов производства будут все более приближаться к уровню, характерному для совершенной конкуренции.

Модель равновесия Курно предполагает, что фирмы-дуополисты конкурируют друг с другом. Однако ситуация принципиально изменится, если они смогут договориться между собой и выбрать свои объемы производства на совместной, а не на конкурентной основе.

Предположим, что кривая рыночного спроса дуополистов (A и B) описывается уравнением: $P = 60 - Q$, где Q — совокупное производство обеих фирм (т. е. $Q = Q_A + Q_B$).

Предположим также, что у обеих фирм предельные издержки равны нулю: $MC_1 = MC_2 = 0$.

В этом случае кривая реакции фирмы A будет определяться следующим образом. Для максимизации прибыли предельные издержки фирмы должны быть равны предельному доходу. При этом общий доход фирмы A будет составлять:

$$\begin{aligned} TR_A &= PQ_A = (60 - Q) \times Q_A \\ TR_A &= 60Q_A - (Q_A - Q_B) \times Q_A \\ TR_A &= 60Q_A - Q_A^2 - Q_A \times Q_B. \end{aligned}$$

Предельный доход фирмы MR_A может быть рассчитан по формуле:

$$MR_A = \frac{\Delta R_A}{\Delta Q_A} = \frac{\partial R_A}{\partial Q_A} = 60 - 2Q_A - Q_B. \quad [1]$$

Теперь, поскольку мы предположили, что предельные издержки равны нулю, решая уравнение относительно Q_A , получим кривую реакции фирмы A :

$$Q_A = 30 - \frac{1}{2}Q_B. \quad [2]$$

Такие же расчеты по фирме B дадут нам кривую реакции фирмы B :

$$Q_B = 30 - \frac{1}{2}Q_A. \quad [3]$$

Заменяя Q_A в уравнении 2 выражением из правой части уравнения 3, мы видим, что равновесными объемами производства являются:

$$Q_A = Q_B = 20.$$

Это и будет равновесие Курно, которое на рис. 4-5 находится на пересечении кривых реакции фирм А и Б.

При равновесии Курно $Q = Q_A + Q_B = 40$, а равновесная рыночная цена составляет $P = 60 - 40 = 20$.

Если фирмы договорятся, они установят свои объемы производства таким образом, чтобы максимизировать совокупную прибыль и разделить ее поровну. Совокупная прибыль максимизируется при условии равенства предельного дохода и предельных издержек, которые в нашем примере равны нулю.

Совокупный доход двух фирм составляет:

$$R = PQ = (60 - Q) \times Q = 60Q - Q^2,$$

а поэтому предельный доход:

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = 60 - 2Q.$$

При $MR = 0$ совокупная прибыль максимизируется при $Q = 30$.

Любое сочетание объемов производства Q_A и Q_B , которое при сложении дает 30, максимизирует совокупную прибыль.

Кривая $Q_A + Q_B = 15$, которая называется *кривой контракта*, указывает различные наборы объемов производства Q_A и Q_B , которые максимизируют совокупную прибыль. Если фирмы соглашаются поделить прибыли поровну, они будут производить половину продукции каждая:

$$Q_A = Q_B = 15.$$

Как видим, при договорном равновесии обе фирмы будут производить меньше и получать более высокие прибыли, чем при равновесии Курно.

«Дилемма заключенного». Это модель олигополистического поведения, показывающая, как рациональное решение на микроуровне ведет

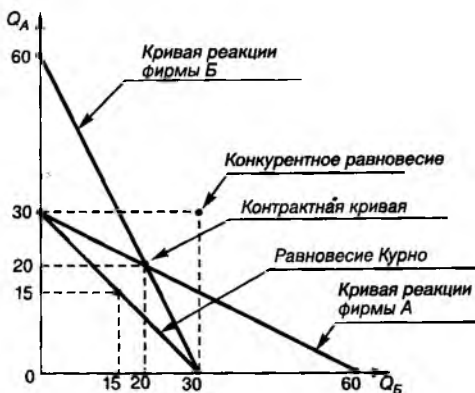


Рис. 4-5. Равновесие Курно, договорное равновесие и конкурентное равновесие

к очевидно нерациональному результату *на макроуровне*. Она является одним из сценариев **теории игр**, получившей в настоящее время широкое применение в анализе индивидуальных рациональных решений, принимаемых в условиях недостаточной информации относительно результатов этих решений. Современная теория игр берет свое начало с работы Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (1944). Предметом этой теории являются игровые ситуации с заранее установленными правилами. Теория исследует взаимодействие игроков при некоторых допущениях, касающихся принятия решений в условиях риска, кооперативного или некооперативного поведения, направленного на достижение определенной целевой (платежной) функции. С точки зрения платежной суммы игры делятся на две группы — с нулевой и ненулевой суммой.

Если выигрыш одного индивида является проигрышем другого, то говорят, что это *игра с нулевой суммой*. *Игра с ненулевой суммой* — когда каждый из индивидов может выиграть от решения одного из них.

Рассмотренная выше модель Курно — пример некооперативной игры с нулевой суммой. «Дилемма заключенного» — пример игры с ненулевой суммой. Теория кооперативных игр, допускающая сотрудничество между индивидами, используется при анализе образования картелей и исследовании сговора на рынках промышленных товаров и рынке труда.

Игра «дилемма заключенного» рассматривает проблему принятия решения, возникающую перед арестованными преступниками, которые содержатся в отдельных тюремных камерах и не могут поддерживать связь друг с другом. Перед каждым преступником стоит **дилемма** — *сознаться* или *молчать*. Каждый знает, что если никто из них не сознается и не проинформирует следствие об участии других в преступлении, то он будет освобожден или получит, в худшем случае, умеренную меру наказания (в нашем примере — по одному году, как показано на рис. 4-6, 4-й сектор). Однако если один из участников сознается, а другой нет, то сознавшийся будет освобожден, а его напарник — сурово наказан (2-й и 3-й сектора матрицы: сознавшийся будет освобожден, а его соучастник получит 15 лет заключения). Если оба сознаются, то будут осуждены, но каждый получит меньший срок заключения, чем в том случае, когда сознается один (в 1-м секторе матрицы показано, что каждый получит по 3 года заключения).

	Сознаться	Молчать
Сознаться	3,3	0,15
Молчать	15,0	1,1

Рис. 4-6. Расчетная матрица для «дилеммы заключенного»

Для рационального агента, заинтересованного своей собственной судьбой, существует побудительный мотив к тому, чтобы сознаться. В противном случае он рискует, что этим воспользуется его бывший сообщник и благодаря признанию выиграет, а он потеряет преимущество. Следовательно, вероятнее всего, признаются оба заключенных и пойдут в тюрьму на 3 года. Этот вариант решения для каждого будет хуже, чем мог бы быть, если бы они могли договориться о том, что никто из них сознаться не будет.

Фирмы, действующие на олигополистическом рынке, часто оказываются в положении заключенных из нашего примера. Они должны решить, следует ли им агрессивно конкурировать, пытаясь захватить большую долю рынка за счет конкурента, или «сотрудничать» и конкурировать более пассивно, сосуществуя со своим конкурентом и довольствуясь имеющейся долей, а может быть, даже тайно сговариваясь с ним. Если фирмы пассивно конкурируют, устанавливая высокие цены и ограничивая объемы производства, они получают более высокие прибыли, чем при агрессивной конкуренции. Но фирмы стоят перед «дилеммой заключенного», когда ни одна из них не может ни доверять другой, ни ожидать, что ее конкурент назначит более высокую цену. В итоге, как уже отмечалось, рациональное поведение каждой из них ведет к очевидно перациональному результату для обоих.

Картель. Когда олигополистические фирмы идут навстречу друг другу и открыто договариваются о ценах и объемах выпуска, то в этом случае они образуют *картель*. Картели возникли в XIX в. и существовали во многих отраслях промышленности на законном основании до конца 30-х гг. XX в. Однако в большинстве стран современного мира картельный сговор является противоправным, и в случае его обнаружения руководители корпораций наказываются по всей строгости закона. Из современных легальных картелей наиболее известным является **ОПЕК** — *Организация стран — экспортеров нефти*. ОПЕК был образован в 1960 г., но стал активно действовать только в начале 70-х гг. Опыт его деятельности показывает, что соблюдение согласованных мер, главным образом поддержания монопольной цены на нефть, является нелегкой задачей для его участников. Дело в том, что страны — члены ОПЕК — не единственные в мире производители нефти. Нефть добывают США, Россия, Мексика, Великобритания, Норвегия и ряд других стран. В этих условиях сохранять монопольные цены за счет манипулирования объемами выпуска крайне трудно, а иногда и невыгодно, особенно самому крупному участнику ОПЕК — Саудовской Аравии.

Картель — классический пример кооперативной игры, основанной на сотрудничестве участников, число которых может быть равно 2, 3, ..., n . Обязательным условием картельного соглашения является получение каждым его участником результата не меньше того, на что он мог бы рас-

считать при объединении против него всех других олигополистов. В противном случае картель не имеет смысла. Нечто подобное иногда дает о себе знать в рамках ОПЕК. Саудовская Аравия как доминирующий участник внутри ОПЕК вынуждена, ради поддержания мировой цены, идти на крупные ограничения собственного производства, что противоречит ее национальным интересам.

Поскольку, как отмечалось, явные картельные союзы между корпорациями в настоящее время в основном запрещены, так как ведут к образованию чистой (абсолютной) монополии, олигополисты идут на молчаливый, тайный сговор.

Тайный сговор — это негласное соглашение о ценах, объемах продаж и других способах ограничения конкуренции, которое позволяет фирмам максимизировать прибыль.

Примером такого сговора может служить практика ценообразования в металлургической промышленности РФ в 2003—2004 гг. Руководитель Торгово-промышленной палаты России Е. Примаков обращал внимание на то, что только за первые три месяца 2004 г. цены на черный металл подскочили на 30%. «Что это такое? Это корпоративное ценообразование», — подчеркивает он. Это ведет к удорожанию продукции подшипниковой отрасли и других производств — потребителей черного металла, в силу чего их продукция теряет конкурентоспособность на мировых рынках. Так, если в 2001 г. приблизительно 33—34% всех производимых в стране подшипников шло на экспорт, то в 2004 г. — после вздутия цен — максимум 9%. Е. Примаков отметил, что если такая практика сохранится, то российское машиностроение станет полностью неконкурентоспособным (Известия. 2004. 24 апр.).

Наиболее типичной формой тайного сговора является лидерство в ценах. *Лидерство в ценах* — это олигополистическая ситуация, в которой существует доминирующая фирма (ценовой лидер), проявляющая инициативу по изменению цен, а другие фирмы следуют ее примеру. Такая форма становится необходимой, так как фирмам бывает трудно договориться о цене.

Лидерство доминирующей фирмы предполагает соблюдение нескольких условий.

1. Ценовой лидер должен превосходить всех по экономической мощи или по технической оснащенности (как это было с «Дженерал моторс» — традиционным лидером на протяжении многих лет в автомобильной отрасли США).

2. Он должен устанавливать такой уровень цен, чтобы предельные издержки были ниже этого уровня (*PLMC*).

3. Чтобы цены обеспечивали достаточный сбыт продукции остальных фирм.

Ценовой лидер должен постоянно «оглядываться назад», чтобы «корабль не сел на мель». В противном случае другие фирмы могут наложить вето на изменение цены и даже избрать другого лидера.

Корректное, гибкое лидерство в ценах способно обеспечить эффект картеля, а значит, добиться результата, описанного в модели чистой монополии.

Когда ценовой лидер меняется, мы сталкиваемся с ситуацией *барометрического лидерства*.

Когда же несколько фирм занимают примерно одинаковые части рынка и не сильно отличаются по объемам производства и издержкам друг от друга, на олигополистическом рынке может иметь место *лидерство в результате сговора*. В этой ситуации инициатива любой фирмы отвечает интересам остальных, и их полное согласие составляет основу этой формы лидерства в ценах.

Одной из форм несовершенной конкуренции является *монополия, практикующая ценовую дискриминацию*. Термином «дискриминация» обозначается разное отношение к партнерам и тем самым искажающее условия конкуренции между ними. Продажа товара или услуги данного качества и при данных затратах по различным ценам различным покупателям называется *ценовой дискриминацией*. Примеры ценовой дискриминации разнообразны: врач устанавливает различные гонорары в зависимости от уровня доходов его пациентов; места в театре стоят дороже в партере, чем на балконе; различные тарифы для промышленного и домашнего пользования электричеством и т. д.

Смысл дискриминации — использовать все возможности для назначения максимальной цены на каждую единицу продаваемого товара.

Чтобы фирма могла использовать практику ценовой дискриминации покупателей, необходимо соблюдение нескольких условий. Во-первых, продажу одного и того же товара по разным ценам можно вести, если **продавец** защищен от конкуренции (т. е. является монополистом). Это значит, что фирма должна добиться, чтобы возможные конкуренты не могли продать товар *дешевле* там, где она хочет продать его *дороже*. Во-вторых, у **покупателей** не должно быть возможности покупать там, где продают дешевле.

Однако этих условий еще недостаточно, чтобы понять главное: *откуда вообще берутся разные цены на один и тот же товар, если нет различий в затратах?*

Дело в том, что установление цен зависит не только от интересов продавцов-монополистов, но и от *оценки товара покупателями*. Как известно, в глазах разных покупателей одно и то же благо имеет разную полезность, поэтому и цены, которые они могут платить, будут разными.

Поскольку существуют разные группы покупателей — весьма богатые, со средними доходами, малоимущие, — то монополист распознает эти группы и учитывает их готовность платить разные цены за одинаковый товар. Главная причина такой готовности — различие эластичности спроса: у богатых — более жесткий спрос, у менее зажиточных — более эластичный. В итоге каждая группа покупателей приносит фирме, практикующей дискриминацию, максимально возможные прибыли.

§ 3. Чистая монополия: объем выпуска и цена

Фирма считается **чистой (абсолютной) монополией** тогда, когда она является единственным поставщиком однородного товара, так что *границы фирмы расширяются до масштабов отрасли*. Выпуск продукции монополистической фирмой необходимо поэтому сравнивать с выпуском продукции отрасли в условиях совершенной конкуренции. При этом кривая спроса на продукцию фирмы-монополиста является рыночной кривой спроса на этот продукт.

Признаки абсолютной монополии:

- 1) один продавец на рынке;
- 2) отсутствуют близкие заменители товара;
- 3) существуют непреодолимые барьеры входа на рынок;
- 4) продавец способен влиять на цену.

В известном смысле чистая монополия, как и совершенная конкуренция, является, скорее, научной моделью, чем реальной действительностью, — в масштабе страны практически не встречается. Но если взять небольшой городок, поселок, где находится, например, всего один хлебозавод, одна поликлиника, одна школа, и т. д., то абсолютная монополия — типичное явление в любой стране. Даже в США с ее либеральной экономикой, по некоторым данным, 5% ВВП создается в условиях, близких к чистой монополии.

Для чего необходим анализ чистой монополии, если она встречается редко? Так же как и в случае с совершенно конкурентной фирмой, нам надо знать, как может вести себя фирма в двух крайних случаях: при весьма большом числе конкурентов и при полном их отсутствии. Фактические же рыночные структуры располагаются в интервале между двумя крайними ситуациями, находясь либо ближе к совершенной конкуренции, либо ближе к чистой монополии.

Условия существования. Во-первых, чистая монополия возникает там, где существует *только один продавец* и отсутствуют реальные альтернативы — нет товаров-субститутов, а выпускаемый продукт однороден или уникален.

В этом случае фирма получает *реальную власть с точки зрения реализации продукции*: в известной мере контролирует цену и влияет на нее, изменяя количество.

Во-вторых, монополия появляется на рынке тогда, когда при вступлении в отрасль или ухода из нее существуют *входные или выходные барьеры*.

В широком смысле слово «барьер» означает преграду, поставленную в качестве препятствия на каком-то пути. По аналогии данное слово применяется и в сфере бизнеса для обозначения препятствий для проникновения на рынок новых конкурентов и попыток фирм, действующих на рынке, уйти с него.

Характер барьеров может быть разным. Они могут быть обусловлены высоким уровнем капиталоемкости, вследствие чего фирма экономит на масштабах производства (автомобильная промышленность), тарифными скидками (воздушные перевозки), территориальным размещением магазинов (розничная торговля), «естественной монополией» (газо- и водоснабжение, выработка электроэнергии). Барьеры подобного рода называются **входными**.

Входные барьеры воздвигаются и при получении авторских прав, выдаче государством патентов и лицензий. Например, по патентному законодательству США изобретатель имеет право на свои изобретения в течение 17 лет. Именно патенты сыграли решающую роль в становлении таких гигантов, как «Ксерокс», IBM, «Сони» и др.

Наконец, породить монополию могут определенные меры политики правительства. Так, введение импортных пошлин ограничивает конкуренцию со стороны иностранных фирм и стимулирует монополизацию внутреннего рынка.

Входные барьеры удерживают новых конкурентов от попыток утвердиться на рынке. Смысл их состоит в том, чтобы сделать затраты, связанные с проникновением на рынок, настолько высокими, чтобы под угрозой была поставлена сама окупаемость инвестированных капиталов. Таким образом, входные барьеры существуют для того, чтобы ими повысить «вступительный взнос» или увеличить риск для новичков.

Выходные барьеры также обуславливают сохранение монополий, так как принуждают хозяйственные единицы продолжать функционировать в отраслях, где низкая рентабельность или отсутствуют доходы на капитал (судоостроение, сталелитейная промышленность).

Примерами выходных барьеров могут служить: необходимость списания крупных инвестиций; нежелание утратить свой имидж; честолюбие менеджера; вмешательство правительства; большие затраты на ликвидацию предприятия; профсоюзная оппозиция; протесты поставщиков, клиентуры и дилеров.

Как видим, выходные барьеры могут иметь социально-политический, экономический и эмоциональный характер. Последний касается ситуаций, когда хозяйственные организации, преуспевающие в новых сферах деятельности, из года в год упорно держатся за свое прежнее дело, невзирая на значительные потери. Такие случаи редки, но они обычно создают серьезные трудности для компаний, образующихся в соответствующих отраслях промышленности.

Следует подчеркнуть, что силу монопольной власти нельзя преувеличивать. Дело в том, что монополия возникает на базе рыночной экономики и действует по ее законам. Даже чистая монополия вынуждена считаться с потенциальными конкурентами, возможным появлением товаров-субститутов. Надо иметь в виду также то, что против монопольной власти в большинстве стран используются жесткие антимонопольные законы. Поэтому экономическая монополия, появляющаяся в конкурентной среде, не тождественна административной монополии, возникающей в нерыночном хозяйстве. Последняя, как свидетельствует опыт бывших социалистических стран, базируется на государственной собственности и действует в условиях дефицита, а также «закрытой экономики», что ограждает ее от иностранных конкурентов.

Анализ поведения фирмы-монополиста. Вначале поговорим о спросе на продукцию монопольной фирмы. Как было установлено ранее, производитель, действующий в условиях совершенной конкуренции, продает все единицы блага по одной и той же цене, поэтому его предельный доход (MR) равен этой цене (рис. 4-7а). Так, предельный доход MR от продажи четвертой единицы блага равен площади заштрихованного прямоугольника.

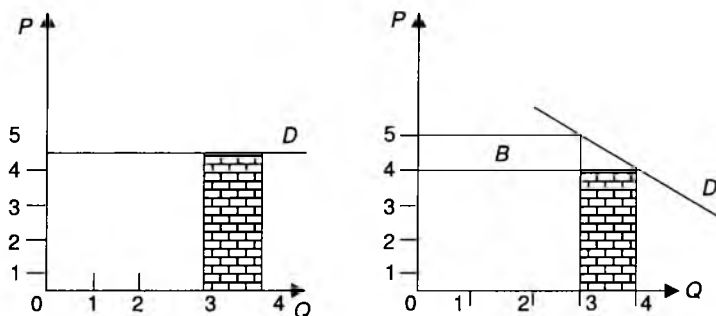


Рис. 4-7. Предельный доход в условиях совершенной конкуренции и в условиях монополии

Напротив, продажа на монопольном рынке (рис. 4-7б) требует снижения цены, поскольку в отрасли производит одна фирма и в этом случае действует закон убывающей предельной полезности блага. Если произ-

водитель хочет продать четвертую единицу блага, то он должен снизить цену с 5 до 4 ед. Но теперь по этой цене будет продаваться не только последняя, но и все предыдущие единицы блага. В этом случае увеличение дохода продавца будет равно приращению дохода за счет продажи четвертой единицы (A) за вычетом того дохода, который будет потерян в результате снижения цены предыдущих трех единиц (B). Отсюда следует, что для фирмы-монополиста предельный доход MR оказывается меньше рыночной цены при каждой величине выпуска. Графически это означает, что кривая предельного дохода (MR) имеет более крутой наклон, чем кривая спроса (D).

Перед монополистом встает специфическая задача, которая не могла возникнуть у совершенного конкурента, — **выбор уровня цены**, который нужно не только назначить, но и удержать.

Решение этой задачи распадается на два этапа:

а) *определить выпуск* и сознательно ограничить его, поскольку с ростом продаж снижается цена;

б) разработать и осуществить *ценовую стратегию*.

Решая первую задачу, монополист исходит из стремления получить максимальную прибыль, что возможно лишь при определенном условии. Прибыль у монополиста, как и у совершенного конкурента, будет максимальной при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Значит, искомый объем (Q_m) — это объем, при котором $MR = MC$ (точка M).

Вторая задача требует определить цену (монополист является «ценоискателем»). Какую цену надо избрать, чтобы реализовать целевую функцию? Такой ценой будет монополярная цена (P_m), которая отвечает *цене спроса* при данном объеме выпуска (Q_m). Как видно из рис. 4-8, монополярная цена будет больше предельных издержек и предельного дохода ($P_m > MR = MC$). Иначе говоря, это такая цена, которая обеспечивает монополярной фирме *сверхприбыль*. Получение такой прибыли — пре-

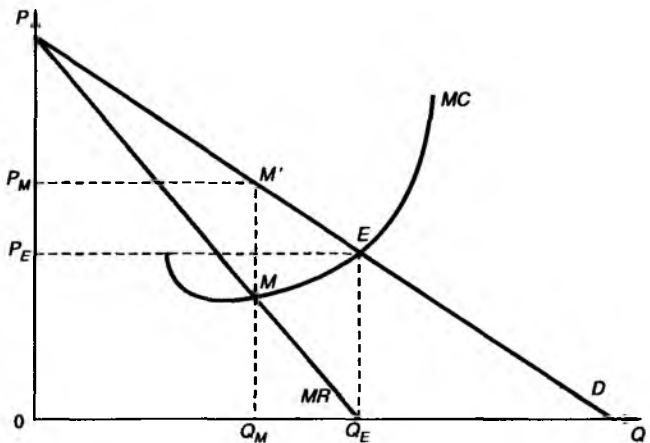


Рис. 4-8. Выпуск и цена в условиях чистой монополии

имущество монополиста. У совершенного конкурента сверхприбыль мимолетна, у монополиста — стабильна. Но стабильна до тех пор: а) пока ему удастся ограничивать вход в отрасль; б) пока существенно не изменится спрос (если спрос уменьшится, сверхприбыль также упадет).

На рис. 4-8 изображена **модель чистой монополии**. Посмотрим на *особенности модели со стороны общества*. Она показывает, что в условиях монополизации отрасли потребители получают меньше продукции (Q_M), чем в условиях совершенной конкуренции (Q_E), а цена за единицу продукции возрастет с P_E до P_M . Это означает, что и факторов производства будет вовлекаться в производство меньше, чем конкурентными фирмами. Следовательно, общество понесет *потери от недоиспользования ресурсов*. Эти потери графически иллюстрируются треугольником $MM'E$, который получил название «*мертвого убытка*» («*dead loss*»).

Поскольку цена продажи повышается по сравнению с конкурентной ценой P_E , то уменьшается и «излишек потребителя» (треугольник P_MP_M'). При этом «излишек производителя» возрастает (фигура, расположенная между линией цены $P_M M'$, линией объема MM' , кривой MC и осью ординат).

В середине 50-х гг. XX в. американский экономист А. Харбергер попытался определить величину этих треугольников с точки зрения издержек для общества. Поэтому эти треугольники часто называют «*харбергеровскими треугольниками*».

Таким образом, главный вывод из модели состоит в том, что монополист вторгается в механизм рыночного равновесия, нарушая компромисс интересов производителей и потребителей. Оптимум Парето при этом разрушается, поскольку монополия вызывает перераспределение богатства в свою пользу таким образом, что происходит снижение общественного благосостояния. Отсюда — антимонопольные законы, вводимые государством.

Кроме того, у монополиста снижается стимул к техническому совершенствованию производства, улучшению качества продукции, поскольку он огражден от конкуренции, что также наносит ущерб обществу. Это явление было охарактеризовано Х. Лейбенштейном как «*Х-неэффективность*».

Однако эти выводы не могут быть признаны как безусловно верные. Дело в том, что совершенно конкурентные фирмы в долгосрочном периоде, как было выяснено, имеют нулевые прибыли: полученная ими выручка от продажи продукции полностью идет на вознаграждение факторов производства — труда, капитала, земли, услуг предпринимателя. А это

значит, что у них не остается средств для развития. Прибыль, превышающая нормальную, остается только у монопольных фирм.

На этом основании Й. Шумпетер выдвинул предположение, известное как «*гипотеза Шумпетера*», о роли монополии в обществе. В соответствии с ним, несмотря на потери для общества от монополии за счет более высоких цен и меньшего объема производства при одних и тех же издержках, **монополия играет ведущую роль в совершенствовании технологии и экономическом развитии, если закон конкуренции продолжает действовать.** Полученная ею сверхприбыль позволяет проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, изучать общественные потребности, оплачивать промышленный шпионаж и т. д. Кроме того, монополист имеет возможность смелее вкладывать деньги в развитие производства, не опасаясь переизбытка инвестиций в отрасли (что может случиться, если инвестиционные решения принимает множество независимых фирм-конкурентов).

Аргументация против монополий не учитывает и того, что монополист может разделить рынок на разные секторы в зависимости от эластичности спроса, назначив разным группам покупателей разные цены. Примером могут служить скидки малообеспеченным семьям при посещении врачей или студенческие проездные билеты. Наконец, сам факт существования патентного права означает, что общество до некоторой степени заинтересовано в монополиях. Впрочем, последний вывод нельзя считать безусловным, поскольку, как отмечает Д. Харвей, известны случаи, когда монополии покупали патенты только затем, чтобы их не могли использовать потенциальные конкуренты.

Показатели монопольной власти. Для измерения монопольной власти используются несколько показателей. Наиболее известными являются «индекс Лернера» и «индекс Херфиндаля — Хиршмана».

Индекс Лернера — индикатор монопольной власти, определяемый по формуле

$$I_L = \frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E_d},$$

где I_L — индекс монопольной власти по Лернеру; P_m — монопольная цена; MC — предельные издержки; E_d — ценовая эластичность спроса.

При совершенной конкуренции цена равна предельным издержкам и индекс Лернера равняется нулю. Когда цена превосходит предельные издержки, индекс приобретает положительное значение, расположенное между нулем и единицей. Считается, что чем ближе индекс к единице, тем большей монопольной властью обладает фирма.

Подсчитать индекс Лернера по приведенной формуле непросто в связи с трудностью расчета предельных издержек. Поэтому часто вместо предельных используют средние издержки (AC):

$$I_L = \frac{P_m - AC}{P_m}.$$

Если числитель и знаменатель умножить на Q , то в числителе будет прибыль, в знаменателе — совокупный доход:

$$I_L = \frac{(P_m - AC) \times Q}{P_m \times Q} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Совокупный доход}}.$$

Таким образом, согласно Лернеру, высокая прибыль — признак монопольной власти фирмы. Обратите внимание: индекс характеризует факт, а не возможность монопольного поведения фирмы.

Индекс Херфиндаля — Хиршмана — показатель концентрации отраслевого рынка, или, говоря иначе, распределения «рыночной власти» между всеми участниками рынка.

Для расчета индекса индивидуальные доли рынка каждой фирмы в виде дробей должны быть возведены в квадрат. Индекс Херфиндаля — Хиршмана (I_{HH}) получается сложением всех этих квадратов, т. е.

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2 = \sum S_i^2,$$

где S_1 — удельный вес самой крупной фирмы, S_2 — удельный вес следующей по величине фирмы, ..., S_n — удельный вес наименьшей фирмы.

Значение I_{HH} будет равно 10 000, если в отрасли действует только одна фирма, поскольку $S_1 = 100\%$.

Если в отрасли 100 одинаковых фирм, то $S_i = 1\%$, а $I_{HH} = 100$.

Если доля $S_1 = 90,1\%$, а доля каждой из последующих 99 фирм составляет 0,1%, то $I_{HH} = 90,1^2 + 99 \times 0,1^2 = 8119,1$.

В США высокомонополизированной считается отрасль, в которой I_{HH} превышает 1800.

Поскольку I_{HH} учитывает и число фирм в отрасли, и различия их размеров, то его широко используют в антимонопольной практике при оценке слияний. Если $I_{HH} < 1000$, то рынок оценивается как неконцентрированный и слияния допускаются. Если $1000 < I_{HH} < 1800$ — рынок признается умеренно концентрированным. При $I_{HH} = 1400$ департамент юстиции США может проверить целесообразность слияния. Наконец, как уже отмечалось, если $I_{HH} > 1800$, отрасль считается высокомонополизированной и вопрос передается на рассмотрение комиссии по монополиям и слияниям, являющейся независимым административным судом.

РЕЗЮМЕ

В порядке возрастания степени монопольной власти (несовершенства рынка) выделяются следующие основные типы рынков: совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, чистая (абсолютная) монополия.

Основными источниками несовершенной конкуренции являются: экономия от масштаба, барьеры входа на отраслевой рынок в форме правовых ограничений (патенты, лицензии, государственное регулирование) или высоких издержек, реклама, дифференциация продукта.

Для простой монополии (не прибегающей к ценовой дискриминации) предельный доход MR меньше цены P : когда фирма вынуждена снижать цену, чтобы продать дополнительную единицу выпуска, это приводит к потере выручки с предыдущих единиц.

Исключением из общего правила монополии «низкая выработка — высокая цена» является случай естественной монополии, когда экономия от масштаба производства настолько велика, что позволяет устанавливать низкие цены и большой объем производства, которые могут превысить аналогичные показатели конкурентного рынка. Однако в ситуации естественной монополии монополистический рынок будет более предпочтительным, чем конкурентный, только при государственном вмешательстве в процесс установления цен.

На большинстве реальных рынков продукция конкурирующих фирм не стандартизована. Такая рыночная среда получила название монополистической конкуренции. Кривая спроса монополистически конкурирующей фирмы имеет отрицательный наклон, однако угол наклона у нее значительно меньше, чем у совершенно конкурентной фирмы. Отрицательный наклон кривой спроса означает, что для увеличения сбыта фирма должна снижать цену. Предельная выручка MR , которую она получает от каждой дополнительной единицы товара, оказывается меньшей, чем от предыдущей единицы. В результате совокупная выручка TR фирмы растет в убывающей прогрессии и достигает своего максимума при таком объеме сбыта, при котором $MR = 0$.

Ряд современных рынков имеет олигополистическую структуру, т. е. такой тип конкуренции, которая ведется между сравнительно малым числом фирм. Ключевым признаком олигополии является взаимозависимость фирм, простирающаяся на все сферы конкуренции: цену, объем продаж, долю рынка, инновационную деятельность, рекламу, услуги покупателям и т. д.

Дилемма «монополия или конкуренция», сформулированная на основе эффективности совершенной конкуренции и недостатков монопольных рынков, слишком упрощает реальную жизнь. Именно крупный бизнес является носителем технического прогресса и главным источником повышения уровня жизни общества.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Перечислите основные свойства несовершенной конкуренции и прокомментируйте их. Почему существует несколько разновидностей несовершенной конкуренции?

2. Объясните, почему кривая спроса на продукцию монопольной фирмы имеет отрицательный наклон. Чему равно численное значение MR , когда кривая спроса имеет единичную эластичность? Объясните ваш ответ.
3. Почему линия MR пересекает ось абсцисс ровно посередине максимального объема спроса, достигаемого при нулевом значении цены? Аргументируйте свой ответ.
4. Может ли фирма иметь власть над рынком, не будучи чистым монополистом? Как можно добиться монопольной власти?
5. Чем более прибыльна фирма, тем выше у нее монопольная власть. Так ли это? Объясните.
6. Может ли монопольная фирма перераспределить в свою пользу весь потребительский излишек?
7. Всегда ли результатом монополии являются более высокие цены и низкая выработка по сравнению с конкурентной отраслью?
8. Объясните, в силу каких причин на конкурентном рынке может возникнуть монополия, а на монопольном рынке иметь место конкуренция.
9. Фирма «Максим» производит мужские костюмы и продает их в условиях монополистической конкуренции. Владелец фирмы оценил функцию спроса как $P = 11\,100 - 30Q$. При этом функция совокупных издержек представлена уравнением $TC = 400\,000 + 300Q^2 - 30Q^3$. Определите цену и объем выпуска. Сколько прибыли заработает фирма при таких цене и выработке?
10. Существуют ли общие черты между монополистической конкуренцией и олигополистическими рынками? Обоснуйте свой ответ и сделайте из него вывод о кардинальном отличии олигополии от монополистической конкуренции.
11. Объясните, какие факторы ведут к образованию официально разрешенных картелей. Какие факторы затрудняют организацию картеля? Какие обстоятельства, по всей вероятности, приведут к развалу картеля?

Потребитель и фирма являются главными агентами рыночных отношений. Они формируют спрос и предложение на рынке, взаимодействуют в процессе установления равновесной цены. При этом современная экономическая теория исходит из того, что потребитель — «высшая и последняя инстанция» рыночной экономики, поскольку только он в конечном счете оценивает результаты труда производителя, «голосуя» своими рублями «за» или «против» выпущенных товаров. Решения отдельных потребителей лежат в основе рыночного спроса. Например, в США потребительские расходы составляют от $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ ВВП. Это означает, что потребительское поведение выступает решающим фактором экономического развития. Поэтому конечная цель теории потребителя — глубже раскрыть явления рыночного спроса, проникнуть в его тайны. Именно этой проблеме посвящена следующая глава.

§ 1. Понятие общей и предельной полезности блага. Полезность и цена

Каждый потребитель вынужден решать для себя три вопроса: 1) Что купить? 2) Сколько стоит? 3) Хватит ли денег на покупку?

Чтобы ответить на первый вопрос, нам необходимо выяснить полезность блага для потребителя. Чтобы ответить на второй — исследовать цену. Чтобы решить третий — определить доход потребителя.

Эти три проблемы — полезность, цена, доход — составляют содержание теории потребителя. Все они взаимосвязаны, и нам предстоит определить эту взаимосвязь.

Непосредственно очевидно, что существует некоторая связь между спросом, полезностью товара и его ценой. На первый взгляд может показаться, что более полезное благо должно иметь и более высокую цену. Однако это далеко не так. Возьмем, например, воду, полезность которой для всего живого, в том числе для человека, не подлежит сомнению, но цена воды часто приближается к нулю. С другой стороны, мы наблюдаем, что бриллианты, которые значительно менее полезны для жизни человека, имеют довольно высокие цены. В чем дело?

Для разрешения этого парадокса, отмеченного еще А. Смитом, известного в науке как «парадокс воды и алмаза», нам предстоит прежде всего разобраться в **полезности блага** (utility of good).

Понятие полезности было введено в научный оборот английским философом И. Бентамом. В настоящее время оно занимает одно из центральных мест в экономической науке наряду с понятием стоимости. Не будет преувеличением сказать, что, по существу, вся наука о рыночной

экономике держится на двух теориях: полезности и стоимости. Что же такое полезность?

Если обратиться к истории экономической мысли, то мы увидим, что понятие полезности неодинаково толковалось сменявшими друг друга экономическими школами и направлениями. Первоначально экономисты пытались установить связь этого понятия с понятием стоимости. Так, в конце XVIII — начале XIX в. французы Тюрго и Кондильяк выводили стоимость вещи из объективно существующей полезности (стоимость имеет все то, что полезно, то, что позволяет удовлетворять определенные человеческие потребности). Однако приведенные А. Смитом примеры, в частности пример с водой и алмазами, поколебали эту точку зрения.

В марксистской политической экономии полезность (т. е. способность вещи удовлетворять чью-либо нужду) рассматривалась как *объективное* свойство товара и вменялась самому «товарному телу».

Экономисты австрийской школы, внесшие заметный вклад в разработку этой важной, но нередко трудно уловимой категории, дали *субъективную* трактовку полезности. Разработанные ими принципы анализа полезности легли в основу теории потребительского поведения и являются общепризнанными в современной экономической теории. Они показали, что материальные блага важны не сами по себе, а потому, что с их помощью люди удовлетворяют те или иные потребности: утоление голода, защита от непогоды, домашний комфорт. Каждый индивид по-своему оценивает то или иное благо: в зависимости от своих вкусов и предпочтений, от количества данного блага, которым он располагает, и т. п. Одним словом, полезность — это *суждение* потребителя о благе. Хозяйственная ценность, отмечал К. Менгер, есть значение, которое мы придаем данному предмету в силу нашего сознания, что от обладания им зависит большая или меньшая степень нашего хозяйственного благополучия¹.

Важно также отметить, что в работах австрийских экономистов речь идет не о полезности *благ вообще*, например хлеба или воды, а о полезности *определенного количества* того или иного блага. Это значит, что поскольку человек нуждается не в хлебе вообще, а в определенном его количестве, то потребность в нем удовлетворяется в соответствии с *законом насыщения потребностей*. Представители австрийской школы, опираясь на реальные явления, сформулировали вывод о том, что потребляемые последовательно части какого-то блага обладают убывающей полезностью для потребителя.

Правда, этот *принцип убывающей полезности* впервые был обоснован немецким экономистом и математиком Германом Госсеном еще в 1854 г.

¹ Менгер К. Основания политической экономии. Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 94.

Однако в то время на него никто не обратил должного внимания, после чего автор изъял весь тираж своей книги «Развитие законов человеческого взаимодействия» из продажи, а вскоре и умер. Только в 1878 г., уже после смерти ученого, был найден один экземпляр книги и произведение было переиздано в 1889 и в 1927 гг. На основе имевшихся в нем положений и выводов экономисты впоследствии сформулировали два закона, вошедшие в науку как первый и второй законы Госсена. **Первый закон Госсена гласит: при последовательном потреблении единиц блага их полезность падает.** В работах австрийских экономистов, которые независимо от Госсена пришли к аналогичному выводу, этот закон получил название **закона убывающей предельной полезности.**

Для иллюстрации этого закона Е. Бем-Баверк приводит следующий пример. Некий поселенец, избушка которого одиноко стоит в далеком лесу, в стороне от всяких путей сообщения, только что собрал со своего поля пять мешков хлеба. Этим хлебом он должен прокормиться до следующей жатвы. При этом он решил следующим образом распределить свой запас. Один мешок необходим ему, чтобы не умереть с голода, другой — чтобы сохранить здоровье и силы. Третий мешок он использует для откорма домашней птицы, четвертый — на изготовление водки, пятый — на корм попугаю, которого держит для развлечения. Все мешки взаимозаменяемы, поэтому имеют одинаковую полезность. Но если их расположить по степени интенсивности удовлетворения потребности хозяина, то самую высокую полезность имеет первый мешок зерна — он необходим для сохранения жизни поселенца. Его полезность можно оценить в 10 ед. Полезность второго мешка будет несколько ниже, допустим, 8 ед. Степень важности мясной пищи выразится 6 ед., потребление водки — 4 ед., содержание попугаев будет иметь самую низкую степень важности — 1 ед.

Таким образом, по мере увеличения количества мешков их субъективная полезность для поселенца убывает. При этом *общая полезность* возрастает и в сумме составляет 29 ед.: $10 + 8 + 6 + 4 + 1$. Прирост общей полезности (*TU — total utility*) от потребления дополнительной единицы блага получил название *предельной полезности (MU — marginal utility)*.

«Когда получено определенное количество предмета, — писал У. Девонс, — дальнейшее количество нам безразлично или даже может вызвать отвращение. Каждое последующее приложение будет обыкновенно вызывать чувства менее интенсивные, чем предыдущее приложение. Тогда полезность последней доли предмета обычно уменьшается в некоторой пропорции или как некоторая функция от всего полученного количества»¹.

¹ Теория потребительского поведения и спрос / Под ред. В. М. Гальперина СПб., 1993. С. 72.

Итак, **функция полезности** — это функция, показывающая убывание полезности блага с ростом его количества:

$$U = f(Q_i),$$

где U — полезность блага; Q_i — последовательные части блага.

Представим также графическую иллюстрацию этой функции. На рис. 5-1 видно, что максимальная полезность (TU) достигается в точке A от потребления 4-й единицы блага, однако предельная полезность при этом равна нулю (точка A'). Это значит, что благо полностью удовлетворяет потребность. Если дальнейшее потребление приносит вред (MU отрицательная), то общая полезность снижается (отрезок AB на графике a).

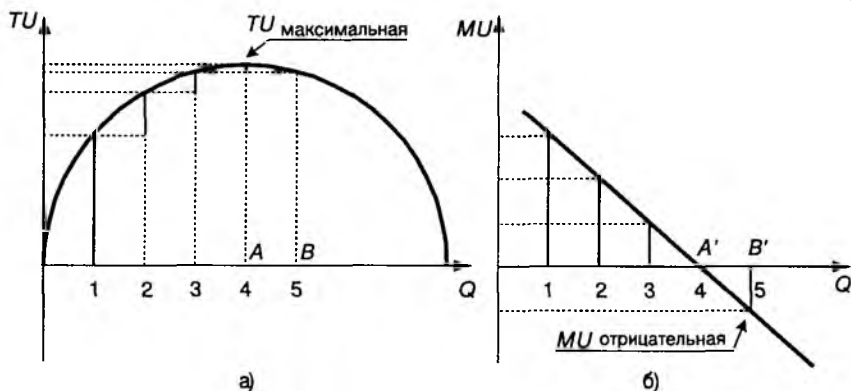


Рис. 5-1. Графики общей (а) и предельной (б) полезности

Следовательно, чем большим количеством блага обладает индивид, тем меньшую ценность имеет для него каждая дополнительная единица этого блага. А это значит, что цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя.

В самом деле, какой суммой пользы поплатился бы наш поселенец в том случае, если бы он утратил один мешок хлеба? Ясно, что он поступил бы крайне неблагоприятно, если бы вздумал отказаться себе в самой необходимой пище и в то же время удовлетворять другие потребности: гнать водку, кормить кур и попугаев. Для рационального хозяина тут возможен только один исход: употребить оставшиеся четыре мешка хлеба на удовлетворение четырех важнейших групп потребностей, отказавшись от удовлетворения наименее важной, представляющей предельную степень полезности. Поэтому поселенец примет решение не держать попугаев. Этот пользой он будет определять цену каждого отдельного мешка из своего запаса.

Внесем некоторые изменения в наш пример. Предположим, что у поселенца при наличии тех же самых потребностей имеется только три мешка хлеба. Какой будет цена одного мешка теперь? Очевидно, она будет равна той пользе, которую приносит ему откорм домашней птицы, т. е. последней из трех потребностей, удовлетворяемых с помощью всего запаса хлеба.

Предположим, наконец, что поселенец имеет в своем распоряжении только один мешок хлеба. Ясно, что этот единственный мешок будет предназначен для удовлетворения первой потребности — чтобы кое-как поддержать существование его хозяина. В случае утраты этого единственного мешка хлебу поселенцу пришлось бы умереть с голода. Следовательно, обладание им означает жизнь, а утрата — смерть: этот единственный мешок хлеба имеет наивысшую цену для благополучия поселенца.

Таким образом, все эти рассуждения подтверждают ранее высказанную мысль о том, что количество материальных благ находится в обратном отношении к их полезности. Чем больше имеется в наличии материальных благ данного рода, тем меньше при прочих равных условиях полезность отдельной их единицы, и наоборот.

Этот маржиналистский метод исследования был использован австрийскими экономистами для объяснения **закона спроса** («падающей» кривой спроса). Поскольку предельная полезность блага по мере потребления снижается, то потребитель будет увеличивать объем покупок (объем спроса) лишь при снижении цены.

Теперь, наконец, мы можем дать объяснение парадоксу воды и алмазов. Нетрудно догадаться, что это объяснение стало возможным благодаря *разграничению общей и предельной полезности*. Дело в том, что величина запасов воды и алмазов различна: вода имеется в изобилии, тогда как алмазы встречаются редко. Следовательно, потребность в воде может быть легко удовлетворена в отличие от потребности в бриллиантах. В первом случае быстро достигается *предел полезности*, тогда как во втором до этого предела достаточно далеко. Цена же определяется не общей, а предельной полезностью блага.

По этому поводу Е. Бем-Баверк пишет: «Чем больше имеется в нашем распоряжении экземпляров данного рода материальных благ, тем полнее могут быть удовлетворены соответствующие потребности, тем менее важнее последние, предельные потребности, которые еще удовлетворяются с помощью наличного количества материальных благ, но которые не получают удовлетворения в случае утраты одного экземпляра, тем ниже, другими словами, предельная польза, которой определяется ценность отдельного экземпляра. Если же имеется налицо такая масса экземпляров данного рода материальных благ, что за полным удовле-

нием всех соответствующих потребностей остается еще много лишних экземпляров, которым уже нельзя дать никакого полезного употребления, то в таком случае предельная польза равняется нулю и отдельный экземпляр данного рода материальных благ не представляет никакой ценности»¹.

Таким образом, парадокс воды и алмазов не опровергает функцию полезности, показывающую убывание полезности блага с ростом его количества, а, напротив, подтверждает ее. Поскольку вода имеется в изобилии, то ее предложение (Q_1) велико, а цена (P_1) — низка. Благодаря этому потребители получают огромный выигрыш. С алмазами все наоборот: их количество (Q_2) мало, поэтому цена (P_2) высока, вследствие чего потребительский излишек мал, а затраты большие.

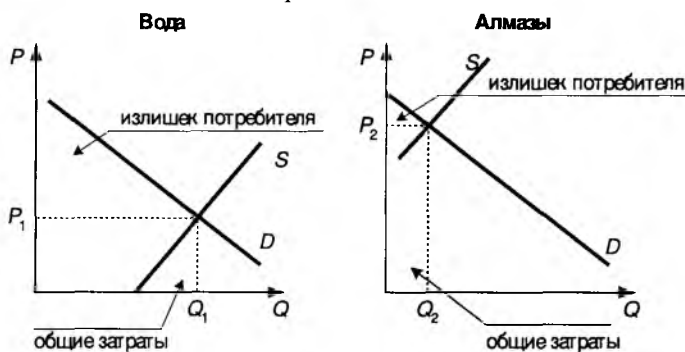


Рис. 5-2. График предложения воды и алмазов

§ 2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя

Функция полезности лежит в основе потребительского выбора (поведения потребителя на рынке). При моделировании поведения потребителя экономисты основываются на:

- ограниченности дохода потребителя;
- аксиоме ненасыщенности (потребитель стремится иметь большее количество любых благ);
- аксиоме увеличения общей полезности;
- аксиоме убывающей предельной полезности.

Как использовать принцип общей и предельной полезности для обоснования потребительского поведения? Мы знаем, что потребитель стремится увеличить **общую** полезность от потребления благ. Но как он мо-

¹ Австрийская школа в политической экономии. М., 1992. С. 282–283.

жет это сделать, если **предельная** полезность по мере потребления благ убывает?

Допустим, потребляется три блага: A , B , C . Предельная полезность этих благ, выраженная в рублях, составляет соответственно:

$$MU_A = 100, MU_B = 80, MU_C = 45.$$

При этом суммарная предельная полезность составит: $100 + 80 + 45 = 225$. Цена единицы блага равна: $P_A = 10, P_B = 4, P_C = 3$.

Определим взвешенную предельную полезность каждого блага (т. е. предельную полезность, приходящуюся на 1 руб. — MU/P) и сведем данные в таблицу:

Блага	MU	P	MU/P
A	100	10	10
B	80	4	20
C	45	15	15

Из таблицы видно, что предельные полезности благ, приходящиеся на рубль затрат, не равны. Это говорит о том, что распределение денежных средств не оптимально, поскольку благо B приносит нам наибольшую полезность, а благо A — наименьшую. Как в этом случае должен поступить рациональный потребитель? Он увеличит потребление блага B и уменьшит потребление блага A . Уменьшение потребления блага A даст экономию в 10 руб. На эту сумму можно приобрести 2,5 ед. блага B , что увеличит полезность потребителя: $80 \times 2,5 = 200$ руб. От этой суммы необходимо отнять 100 руб. (сократим потребление последней части блага A), и получим в итоге рост общей полезности на 100 руб. ($200 - 100 = 100$). В результате предельная полезность блага A (MU_A) возрастет, а предельная полезность блага B (MU_B) снизится.

Перераспределяя свой доход таким образом, потребитель постарается *уравнять* свои взвешенные предельные полезности. При этом он достигает положения *равновесия* (максимума благосостояния). В этом заключается смысл *второго закона Госсена*, который гласит: **максимум полезности от потребления заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ**. В результате перераспределения расходов на покупки будут получены следующие данные:

Блага	MU_1	P	MU/P
A	150	10	15

Блага	MU_1	P	MU/P
B	60	4	15
C	45	3	15

В этом случае суммарная предельная полезность MU от потребления трех благ составит: $150 + 60 + 45 = 255$. Мы видим, что $MU_1 > MU$. Любая другая комбинация дает меньшую суммарную полезность для покупателя. Экономисты говорят, что потребитель находится в состоянии равновесия при условии:

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C} = L = \frac{MU_n}{P_n} = \lambda,$$

где λ — предельная полезность денег.

Для всех непокупаемых товаров X и Y будет верно условие:

$$\frac{MU_X}{P_X} < \lambda, \quad \frac{MU_Y}{P_Y} < \lambda.$$

Это условие означает, что предельная полезность денег больше, чем полезность товаров X и Y , поэтому данные товары не будут куплены потребителем.

Наряду с *общими принципами* потребительского выбора существуют особенности, которые определяются влиянием на него вкусов и предпочтений потребителя.

Американский экономист Х. Лейбенштейн выделяет два вида спроса на товар: функциональный и нефункциональный. **Функциональный спрос** означает, что часть спроса на товар обусловлена качествами, присущими самому товару. **Нефункциональный спрос** означает, что часть спроса на товар обусловлена какими-то другими факторами, а не присутствующими ему качествами. Наиболее значительная часть нефункционального спроса обусловлена внешними воздействиями на полезность. Имеется в виду то, что полезность, извлеченная из данного товара, увеличивается или уменьшается в зависимости от того, покупают ли другие этот товар, или благодаря тому, что этот товар имеет более высокую цену по сравнению с другими товарами. Лейбенштейн подразделяет этот вид спроса на три составляющие, которые называет эффектом «присоединения к большинству», эффектом «сноба» и «эффектом Веблена».

Под **эффектом присоединения к большинству** подразумевается та величина, на которую *возрастет* спрос на товар из-за того, что другие то-

же покупают этот же самый товар. Он выражает стремление людей приобрести товар, чтобы не отстать от жизни, чтобы соответствовать тому кругу людей, в котором они хотели бы вращаться, чтобы быть модными и элегантными или для того, чтобы не быть «белой вороной».

Под **эффектом сноба** подразумевается та величина, на которую спрос *упадет* из-за того, что другие тоже потребляют этот товар (или увеличивают потребление этого товара). Он выражает стремление людей к исключительности, стремление отличаться друг от друга, выделиться из «толпы».

Под **эффектом Веблена** подразумевается явление показательного потребления: это потому, что товар имеет *более высокую, а не более низкую цену*. Данный эффект получил название по имени американского экономиста Торстейна Веблена (1857–1929), автора известной книги «Теория праздного класса» (1899), в которой ярко описано престижное или демонстративное потребление, когда товары или услуги используются не по прямому назначению, а для того, чтобы произвести впечатление на других.

§ 3. Моделирование потребительского поведения: кривые безразличия и бюджетное ограничение. Оптимум потребителя

Для моделирования потребительского выбора используются кривые безразличия и бюджетное ограничение (линия потребительских возможностей).

Кривые безразличия позволяют описать поведение потребителя с помощью предпочтения или ранжирования благ. Впервые в экономический анализ они были введены итальянским экономистом В. Парето в начале 20-х гг. прошлого века. Предпочтения потребителя касаются всех благ, однако в целях упрощения мы будем рассматривать лишь два блага — X и Y .

Кривая безразличия — это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю «безразлично», какой из этих наборов выбрать, поскольку их полезность одинакова (рис. 5-3). Кривую безразличия называют также «равнополезным контуром» («equal-utility contour»).

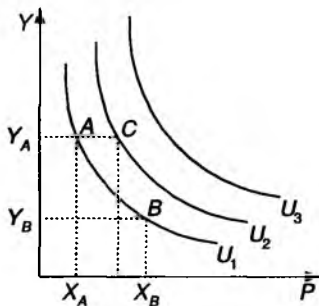


Рис. 5-3. Кривые безразличия

Так, потребителю «безразлично», какой набор товаров выбрать:

- 6 батонов хлеба и 2 пакета молока;
- 4 батона хлеба и 4 пакета молока;
- 1 батон хлеба и 6 пакетов молока и т. п.

Данные наборы товаров имеют одинаковую полезность (равноценны), так что если соединить все точки, обозначающие наборы в пространстве двух товаров X (хлеб) и Y (молоко), то получим линию равной полезности (кривую безразличия — U_1, U_2, U_3). Заметим, что кривые безразличия подобны горизонталям (изогипсам) на карте местности, соединяющим точки с одинаковой высотой над уровнем моря.

Если с точки зрения данного потребителя наборы A и B равноценны, то точки A и B лежат на одной кривой безразличия. Кривая безразличия, лежащая выше и правее другой кривой, представляют собой *более предпочтительные* для данного потребителя наборы товаров. Так, набор C содержит такое же количество товара Y , что и набор A , но большее количество товара X . Из аксиомы о ненасыщенности следует, что набор C предпочтительнее набора A ($C \succ A$, где \succ — знак предпочтения).

Все наборы на кривой безразличия U_1 равноценны. То же относится и к наборам на кривой U_2, U_3 и т. д. Поскольку кривая U_2 находится правее кривой U_1 , то любой набор, лежащий на кривой безразличия U_2 , предпочтительнее любого набора на кривой безразличия U_1 .

Кривые безразличия могут быть проведены *через любую точку* пространства товаров, однако при этом они всегда имеют *отрицательный наклон* и *никогда не пересекаются*.

Аппарат кривых безразличия имеет важное значение в исследовании поведения потребителя. Для анализа выбора потребителя используется понятие **зона замещения (субституции)**. Это участок кривой безразличия, на котором возможна эффективная замена одного блага другим (рис. 5-4).

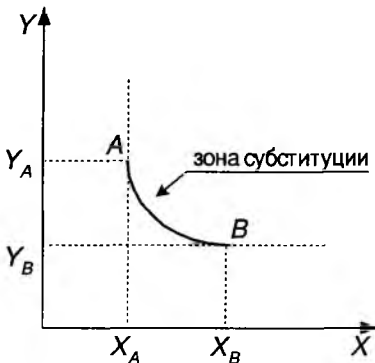


Рис. 5-4. Зона замещения

Количество X_A — *min* необходимое потребление блага X , от которого потребитель не может отказаться, как бы ни было велико предлагаемое взамен блага Y ;

Y_B — *min* необходимое потребление блага Y , от которого потребитель не может отказаться, как бы ни было велико предлагаемое взамен блага X .

Взаимная замена благ X и Y имеет смысл только в пределах отрезка AB . Вне его замена исключается и два блага выступают как независимые друг от друга.

В каких **пропорциях** одно благо замещается другим? Для этого используется понятие предельной нормы замещения (*MRS* – *Marginal rate of substitution of substitution*). **Предельной нормой замещения** (см. рис. 5-5) благом X блага Y (MRS_{XY}) называется количество блага Y , которое должно быть **сокращено** «в обмен» на увеличение количества блага X на единицу, с тем чтобы уровень удовлетворения потребителя остался неизменным:

$$MRS_{XY} = \left. \frac{\Delta Y}{\Delta X} \right|_{U=Const}$$

Если потребитель безразличен к наборам A и B , норма замещения составит:

$$\frac{OY_1 - OY_2}{OX_1 - OX_2} = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{AK}{KB}$$

По мере приближения точки A к точке B отношение AK/KB будет приближаться к **наклону касательной** в точке B . В своем крайнем значении в окрестностях B наклон кривой (или касательной) в этой точке и есть предельная норма замещения:

$$MRS_{XY} = \left. \frac{\Delta Y}{\Delta X} \right|_{U=Const}$$

Предельная норма замещения может принимать различные значения:

- 0;
- Const (для двух совершенно взаимозаменяемых товаров);
- меняется при движении вдоль кривой.

В случае выпуклости к началу координат MRS убывает по мере замещения одного блага другим, т. е. потребитель соглашается отдавать **все меньшее количество замещаемого блага** за одно и то же **замещающего** (аналог убывающей предельной полезности) (рис. 5-6).

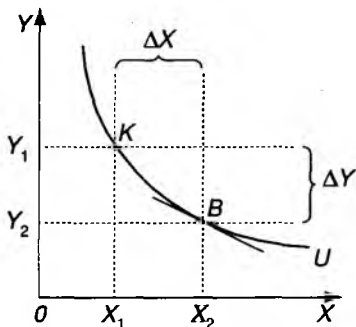


Рис. 5-5. Предельная норма замещения

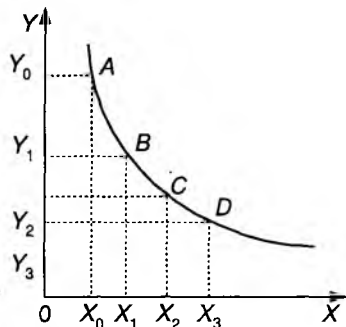


Рис. 5-6. Убывание предельной нормы замещения

Типы кривых безразличия

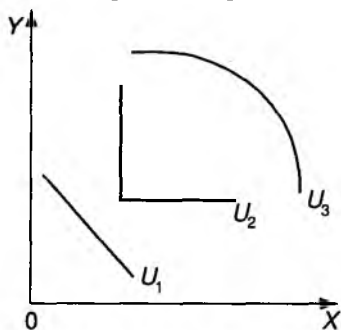


Рис. 5-7. Типы кривых безразличия

Кривые безразличия могут иметь различный вид (рис. 5-7).

Для двух **совершенно взаимозаменяемых** товаров $MRS = Const$. В этом случае кривые безразличия принимают вид **прямых линий**. Обычно такие товары рассматриваются как **один товар** (U_1).

Кривая U_2 — товары вообще **не могут заменять друг друга** (правый и левый ботинки). Такие товары **жестко дополняют друг друга** (кривая безразличия — взаимно перпендикулярные отрезки).

Кривая U_3 показывает, что потребитель чем больше имеет товара, тем больше хотел бы его иметь. Кривая безразличия **вогнута** к началу координат.

Бюджетное ограничение. Кривые безразличия позволяют выявить потребительские предпочтения и возможность замены одного блага другим. Но они не показывают, какой именно набор товаров потребитель считает для себя наиболее выгодным.

Естественно, потребитель стремится приобрести товарный набор, расположенный на наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия. Но он *ограничен* в своих средствах. Не всякий товарный набор ему доступен. Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется бюджетная линия (линия цен, линия расходов).

Пусть: I — месячный доход потребителя. Он расходует его на приобретение двух товаров — X и Y . P_X, P_Y — цены товаров X и Y .

Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров X и Y .

Преобразуем предыдущее равенство и получим **уравнение бюджетной линии (линии цен)**:

$$Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X \quad Y = \frac{I}{P_X} - \frac{P_Y}{P_X} X.$$

Если потребитель весь доход I израсходует на покупку товара X , то он сможет приобрести I/P_X ;

если весь доход пойдет на приобретение товара Y , то потребитель купит I/P_Y (рис. 5-8).

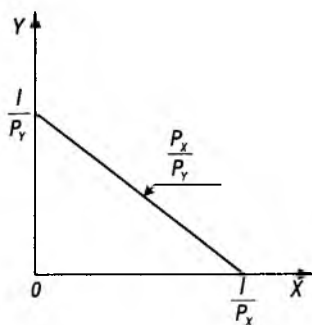


Рис. 5-8. Бюджетная линия

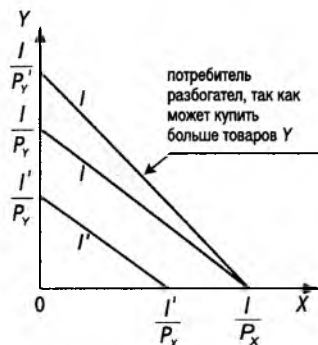


Рис. 5-9. Сдвиг бюджетной линии

Все товарные наборы, соответствующие точкам на бюджетной линии, являются **доступными** потребителю. Все наборы, расположенные *выше* и *правее* бюджетной линии, стоят дороже и поэтому недоступны для потребителя.

Таким образом, бюджетная линия **ограничивает сверху** множество доступных для потребителя наборов.

Как изменится бюджетная линия при изменении **дохода** потребителя и **цен** на товары? На рис. 5-9 дана графическая иллюстрация этих изменений.

1. Пусть доход снижается $I' < (P = Const.)$. Следовательно, наклон бюджетной линии $(P_X/P_Y) = Const$. В этом случае произойдет параллельный сдвиг бюджетной линии вниз (I'). При увеличении дохода — сдвиг I вверх.

2. Предположим, что I и $P_X = Const$, а P_Y понизилась до $P'_Y < P_Y$. В этом случае потребитель сможет купить на весь свой доход прежнее количество X . А товара Y на весь доход он купит больше (I/P'_Y).

Оптимум (равновесие) потребителя. Перенесем бюджетное ограничение на карту безразличия (рис. 5-10).

Какой товарный набор выберет потребитель? Тот, который **наиболее удален** от начала координат при условии, что его **доход** позволяет ему это сделать (он получит максимум удовлетворения).

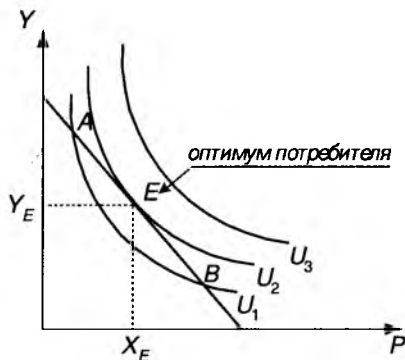


Рис. 5-10. Оптимум потребителя

Потребитель не выберет точку A , в которой бюджетная линия пересекает некоторую кривую безразличия U_1 , так же как и точку B , поскольку они расположены на более низкой кривой безразличия. Он выберет точку E , в которой бюджетная линия лишь касается кривой безразличия U_2 , расположенной выше кривой U_1 .

Оптимальный для потребителя товарный набор E содержит X_E единицу товара X и Y_E — единицу товара Y .

В точке E **наклоны** кривой безразличия и бюджетной линии **совпадают**. (Наклон бюджетной линии = $-P_X/P_Y$, наклон кривой безразличия = $-MRS_{XY}$.) Поэтому в точке оптимума выполняется равенство:

$$\frac{P_X}{P_Y} = MRS_{XY}.$$

Условия оптимума потребителя при данных ценах и доходе

Что происходит с **оптимумом потребителя**, когда **изменяется цена** товара X (рис. 5-11)?

При снижении P_X до P'_X бюджетная линия повернется против часовой стрелки и займет положение I/P'_X . Покупатель теперь может приобрести **больше товара X** , если израсходует не него весь свой доход.

В то же время ему становятся доступными более удаленные от начала координат кривые безразличия. Оптимум потребителя смещается из точки E_1 в точку E_2 .

Соединяя подобные точки, получим линию E_1E_2 , называемую кривой «цена — потребление». Она представляет множество всех оптимальных комбинаций товаров X и Y при изменении цены товара X . На основе кривой «цена — потребление» можно построить **кривую индивидуального спроса** (нижний рисунок). Функция спроса выводится из полезности и бюджетного ограничения.

Изменение оптимума потребителя при изменении его дохода.

Увеличение денежного дохода означает смещение бюджетной ли-

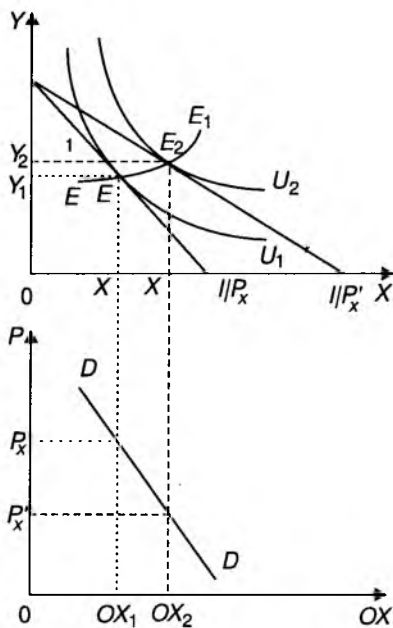


Рис. 5-11. Смещение оптимума потребителя при изменении цены товара X

нии вправо вверх и **переход потребителя** на более высокую кривую безразличия.

Аналогичный результат — при **снижении цен** *обоих* товаров, что означает увеличение реального дохода. Напротив, при уменьшении денежного дохода или росте цен бюджетная линия сдвигается влево.

Точки касания кривых безразличия с бюджетными ограничениями E_1, E_2, E_3, E_4 показывают изменения положения равновесия потребителя при росте дохода или снижении цен. Соединив эти точки, получим кривую, названную Дж. Хиксом «доход — потребление». В экономической литературе она также получила название **кривой уровня жизни** (W) (рис. 5-12).

Если кривая «доход — потребление» выходит из начала координат под углом 45° , это значит, что с ростом дохода потребитель в одинаковой степени (пропорции) увеличивает потребление и блага X , и блага Y .

Если покупки увеличиваются непропорционально, то изменяется угол наклона кривой W : сначала происходит быстрый рост, а затем — относительное уменьшение потребления блага Y и постепенное увеличение блага X .

Кривая «доход — потребление» имеет положительный наклон (с **ростом дохода** потребление товаров X и Y **увеличивается**). Такие товары называются **нормальными**.

Кривая «доход — потребление» может иметь отрицательный наклон. Она характерна для некачественных товаров (рис. 5-13).

Некачественный товар — это товар, спрос на который падает по мере роста дохода потребителя.

Кривая «доход — потребление» позволяет построить **индивидуальную кривую потребления Энгеля**, которая показывает зависимость потребления тех или иных групп товаров от изменения доходов.

Уже в XIX в. было замечено, что с ростом реального дохода потребления **«вторичных» благ** возрастает **быстрее**, чем благ **первой необходимости**.

Первым исследователем влияния изменения дохода на структуру потребительских расходов был немецкий статистик Эрнст Энгель (1821—1896). Он сформулировал **закон потребления**, который экономисты назвали его именем. Идея закона состоит в том, что доля национального дохода, израсходованного на продукты питания, является хорошим индикатором благосостояния. *Чем ниже эта доля, тем выше благосостояние.*

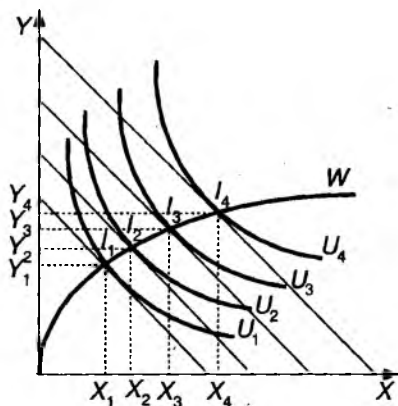


Рис. 5-12. Кривая уровня жизни

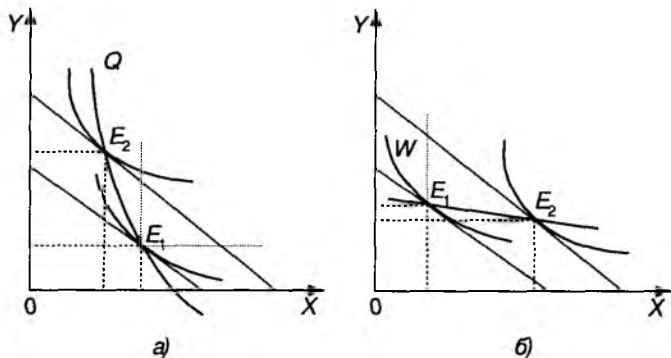


Рис. 5-13. Некачественные товары:

а) X — некачественный товар, Y — высококачественный товар; б) X — высококачественный товар, Y — некачественный товар

На рис. 5-14 видно, что прежде всего происходит насыщение продовольственными товарами, затем — промышленными товарами стандартного качества и, наконец, высококачественными товарами и услугами. При этом видна любопытная закономерность — даже после перехода к потреблению высококачественных товаров происходит новый всплеск спроса на промышленные товары стандартного качества, используемые для повседневных нужд (точка A).



Рис. 5-14. Кривые Энгеля

Эффект замены и эффект дохода. Изменение цены блага влияет на объем спроса через эффект замены и эффект дохода.

Эффект дохода возникает, так как изменение цены блага равнозначно изменению реального дохода (покупательной способности).

Эффект замены одного блага другим возникает в результате *относительного изменения* цен (потребитель не станет на весь свой доход покупать товары, цены на которые снизились).

Для определения эффекта замены — элиминировать влияние эффекта дохода.

Для определения эффекта дохода — элиминировать влияние эффекта замены.

Существует два способа разложения общего эффекта увеличения спроса от снижения цены на эффект дохода и эффект замены, которые были предложены английским экономистом Дж. Хиксом и русским математиком и экономистом Е. Е. Слуцким. Они отличаются тем, как определяется «реальный доход». *Согласно Хиксу*, постоянный реальный доход означает, что потребитель остается на той же кривой безразличия, поскольку он обеспечивает *один и тот же уровень удовлетворения*. *Согласно Слуцкому*, реальный доход остается постоянным тогда, когда потребитель остается с тем же доходом, который позволяет ему, если он хочет этого, *приобрести прежний набор товаров по новой цене*. Эффект замены и эффект дохода по Хиксу представлены на рис. 5-15.

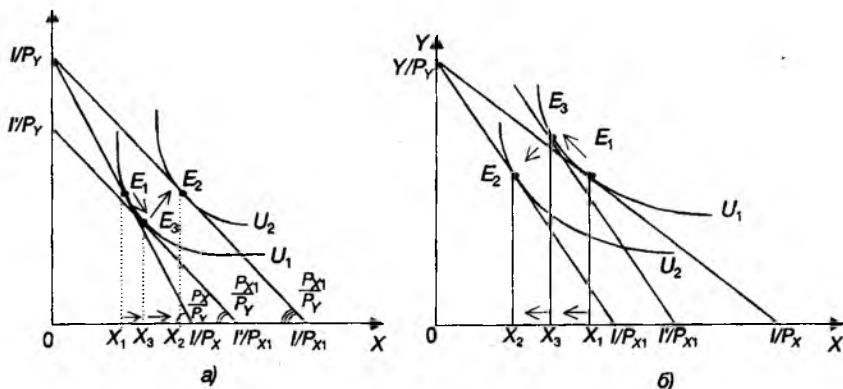


Рис. 5-15. Эффект замены (субституции) и эффект дохода по Хиксу:
 а) цена товара X снижается; б) цена товара X повышается

Эффект замены и эффект дохода могут перемещаться в разных направлениях в зависимости от типов товаров.

Прежде всего отметим, что *эффект замены всегда отрицательный*: снижение цены товара ведет к увеличению его потребления, и наоборот. При этом потребление другого товара или группы товаров характеризуется обратным движением. *Эффект дохода может быть и отрицательным для нормальных товаров* (рис. 5-16а), и *положительным для низкокачественных товаров* (чем выше реальный доход потребителя, тем в меньшей мере он будет склонен к приобретению таких товаров). Вместе с тем для большинства некачественных товаров отрицательный эффект замены перекрывает положительный эффект дохода, так что общий эф-

фekt замещения цены будет все же отрицательным (рис. 5-16б). Лишь в случае с **товарами Гиффен** *положительный эффект дохода перекрывает отрицательный эффект замены* (рис. 5-16в).

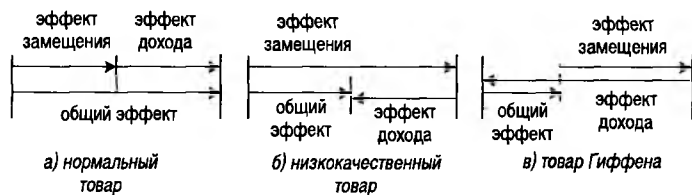


Рис. 5-16. Направление эффектов замены и дохода для разных типов товаров

Эффект замены и эффект дохода по Слуцкому представлены на рис. 5-17.

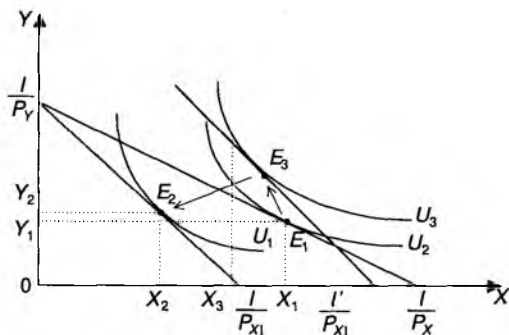


Рис. 5-17. Эффект замены и эффект дохода по Слуцкому

Как уже отмечалось, Слуцкий иначе трактует понятие реального дохода, чем Хикс. По Хиксу, потребитель после изменения цен стремится *сохранить прежний уровень удовлетворения*, тогда как в модели Слуцкого постоянство реального дохода достигается при таком его уровне, который обеспечивает потребителю возможность приобрести после изменения цен *тот же самый набор товаров*, что и до изменения.

На рис. 5-17 показано, что в случае повышения цены товара X до P_{X1} оптимум потребителя смещается из точки E_1 в точку E_2 (потребитель приобретает меньше товара X , но несколько увеличивает потребление товара Y). Далее на графике показана новая бюджетная линия, параллельная $I/P_X - I/P_{X1}$, которая проходит через точку E_1 , соответствующую оптимальному набору товаров X и Y при прежней цене. Она показывает, каким должен быть доход, чтобы приобрести прежний набор товаров X и Y при подорожании товара X с P_X до P_{X1} .

Эта бюджетная линия коснется более высокой кривой безразличия U_3 в точке E_3 . Это означает, что потребитель выбрал бы набор E_3 в том случае, если бы его доход был равен величине I . В действительности же он выбирает набор E_2 , поскольку цена товара X повысилась. Повышение цены стимулирует замену товара X товаром Y : $(X_1 - X_3)$ — эффект замены, а $(X_3 - X_2)$ — эффект дохода, который означает, что при повышении P_X будет стимулироваться сокращением потребления товара X .

Различия в подходах Хикса и Слуцкого к измерению эффекта замещения удобнее рассмотреть, совместив их на одном рисунке (рис. 5-18). Изображенный на графике эффект Хикса показывает, что потребитель при постоянстве реального дохода остается на той же кривой безразличия (U_1), т. е. он перемещается из точки E_0 , соответствующей старой цене, в точку E_1 , соответствующую новой более низкой цене товара X . Эффект Слуцкого означает, что реальный доход является постоянным тогда, когда потребитель остается с тем доходом, который позволяет ему, если он хочет этого, приобрести прежний набор товаров по новой цене. В таком случае происходит перемещение из точки E_0 в точку E_2 .

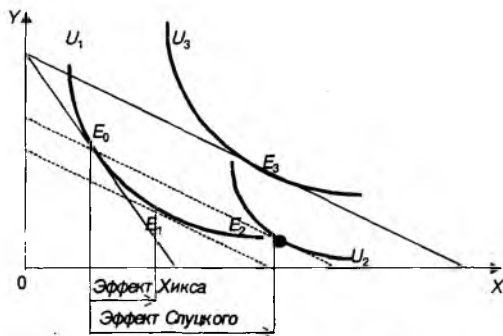


Рис. 5-18. Эффект замены по Хиксу и по Слуцкому

РЕЗЮМЕ

Теория потребителя исследует основные принципы потребительского выбора (поведения), в основе которых лежат такие понятия, как полезность блага, его цена, доход потребителя.

Полезность — синоним таких понятий, как благосостояние, экономическое благосостояние, удовольствие и даже счастье. Экономисты рассматривают не полезность благ вообще, например воды или бриллиантов, а полезность определенного количества того или иного блага. Поскольку потребитель нуждается не в благе вообще, а в определенном его количестве, то потребность в нем удовлетворяется в соответствии с законом насыщения потребностей.

Первый закон Госсена (закон убывающей предельной полезности) гласит, что при последовательном потреблении единиц какого-то блага их полезность падает.

Цена блага определяется не общей, а предельной его полезностью для потребителя. Максимум полезности от потребления заданного набора благ потребитель получит при условии равенства предельных полезностей всех потребленных благ. Этот принцип вошел в науку как *второй закон Госсена*.

Для моделирования потребительского поведения, т. е. спроса отдельного потребителя, используются такие инструменты, как *кривые безразличия* и *бюджетное ограничение*.

Кривая безразличия — это множество точек, каждая из которых представляет собой такой набор из двух товаров, что потребителю *безразлично*, какой из этих наборов выбрать — они имеют одинаковую полезность, т. е. равноценны. Кривая безразличия обычно выпукла к началу координат.

Для изображения множества доступных потребителю товарных наборов используется *бюджетная линия* (линия цен или линия расходов). Смысл бюджетного ограничения состоит в том, что доход потребителя равен сумме расходов на покупку товаров X и Y .

Оптимум потребителя (максимум благосостояния при данном ограничении) достигается в точке касания бюджетной линии к кривой безразличия.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем смысл и назначение теории потребительского поведения (выбора)?
2. Почему вода, обладая высокой полезностью, имеет низкую цену, а алмазы, являясь менее полезными для человека, имеют высокую цену?
3. Назовите основных представителей маржиналистской концепции экономического анализа.
4. В чем смысл первого и второго законов Госсена?
5. Считаете ли вы правильным следующее высказывание: кривая спроса показывает, какую общую полезность получает потребитель при той или иной цене?
6. Если потребитель сталкивается с убывающей кривой спроса на товар, а рыночная цена этого товара 10 долларов за единицу, то в каком случае он мог бы иметь потребительский излишек?
7. Как полезность блага связана с его редкостью?
8. При каком условии потребительский выбор считается рациональным?
9. Можно ли рассматривать выделенные Х. Лейбенштейном эфффекты как нерациональное потребительское поведение?
10. Выберите правильный ответ.

Предположим, что ввиду изменения вкусов потребителя предельная полезность каждой единицы некоторого блага возросла. В этом случае кривая индивидуального спроса:

- а) сдвигается влево;
- б) становится более крутой;
- в) становится более полой;
- г) сдвигается вправо.

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

В предыдущих главах рассматривались проблемы спроса и предложения, конкуренции, ценообразования и другие безотносительно к тому, какие товары включены в рыночный оборот. В данной главе главное внимание уделяется анализу рынка факторов производства. Изучив эту тему, необходимо усвоить следующее: что такое факторы производства; каковы особенности спроса и предложения на рынках земли, труда и капитала; как формируются и распределяются общественные доходы; в чем состоит взаимозамещение факторов производства, их предельный доход; как связаны между собой минимизация издержек производства и максимизация прибыли, как происходит ценообразование на рынках факторов производства.

§ 1. Факторы производства, производный спрос, взаимозамещение, предельный продукт и доход

Понятие факторов производства. Процесс производства материальных благ и услуг предполагает функционирование **совокупности различных факторов**. Среди них согласно современной экономической теории обычно выделяются четыре основные группы: земля, труд, капитал и предпринимательская деятельность, которые **непосредственно** воздействуют на производство и экономический рост. Данные факторы, без которых невозможно производство, можно объединить как **факторы предложения**.

Земля, являясь естественным фактором, выступает в качестве всеобщего средства производства. К этому фактору относятся сельскохозяйственные земли, залежи полезных ископаемых, леса и другие природные богатства.

Капитал в своей материально-вещественной форме выступает в виде производственных основных фондов, используемых для производства товаров и услуг, играет репающую роль в интенсификации производства и повышении его экономической эффективности.

Труд представляет собой деятельность, связанную с затратой человеческого капитала (совокупность интеллектуальных, профессиональных, физических, психических и других способностей человека) и направленную на изготовление материальных благ и оказание услуг. Инвестиции в человеческий капитал, способствующие повышению общеобразовательного и профессионального уровня личности, являются весьма эф-

фективными и быстро окупаются, хотя и увеличивают заработную плату, входящую в издержки производства.

Предпринимательская деятельность представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли (или личного дохода), осуществляемую от своего лица, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Данная деятельность предполагает предпринимательскую способность как особый вид человеческого капитала, состоящий в организации соединения факторов производства для создания товаров и услуг, приносящих доход и удовлетворяющих общественные потребности.

В соответствии с данной классификацией факторов производства экономисты различают четыре **основных вида доходов**: земельную ренту, процент, заработную плату, предпринимательский доход (прибыль). Поскольку рынок факторов производства является рынком услуг данных факторов, то плата за эти услуги называется ценой фактора или его доходом. Так, заработная плата определяется как плата за услуги рабочей силы, процент — плата за «услуги» капитала, рента — за «услуги» земли, предпринимательский доход (прибыль) — плата за предпринимательские услуги.

В процессе использования достижений НТР и трансформации экономических отношений в качестве новых факторов современного производства все больше выделяются такие, как наука, которая превращается в непосредственную производительную силу, а также информатизация, экологизация производства, способные либо стимулировать, либо тормозить развитие производства.

Кроме факторов, которые **непосредственно** воздействуют на производство и экономический рост, имеются факторы, воздействующие на них **косвенно**. К ним относятся: во-первых, спрос, предложение и цена на рынке средств производства; во-вторых, распределение факторов производства, продуктов и услуг.

Спрос и предложение факторов производства. Особенностью рынка факторов производства является то, что состояние этого рынка зависит от состояния потребительского рынка, т. е. для него характерен вторичный **производный спрос**. При этом фирма, выступающая на потребительском рынке в роли продавца, на рынке факторов производства выступает в другой роли — в качестве покупателя. Факторы удовлетворяют потребности потребителя не прямо, а **косвенно**, через производство товаров и услуг. Состояние на рынке факторов производства связано с потребительскими и другими рынками, в результате чего соотношение спроса и предложения по каждому фактору производства формируется всей системой рыночных отношений.

Рассмотрим в этой связи особенности факторов рынков при формировании **спроса**. Спрос на фактор производства зависит от спроса на изготовленный товар. Так, рост спроса на автомобили вызовет соответствующий спрос на факторы производства как в данной отрасли (автомобильной промышленности), так и в смежных отраслях (металлургия, нефтепереработка и др.). При этом надо учитывать действие закона убывающей производительности, в результате чего приобретение фактора целесообразно до известного предела: до того, когда каждая дополнительно приобретаемая единица фактора начинает приносить все меньший доход.

Производный характер спроса на факторы означает, что устойчивый спрос будет зависеть, во-первых, от производительности фактора при создании товара, во-вторых, от цены товара, произведенного с помощью данного фактора. Спрос на фактор производства будет сохраняться до тех пор, пока затраты на каждую его дополнительную единицу будут окупаться большими или, по крайней мере, равными приростами дохода от продажи готового товара. Следовательно, приобретение дополнительно фактора производства будет зависеть от соотношения величины предельного дохода фактора — MRP (увеличения валового дохода в результате использования дополнительной единицы фактора) и предельных издержек фактора — MRC . Покупка нового фактора производства будет для фирмы прибыльна до той точки, в которой $MRP = MRC$. Если $MRP > MRC$, то фирма может с прибылью применять дополнительное количество фактора. При $MRC > MRP$ фирме для прибыльной работы следует уменьшить количество фактора.

Исходя из этого спрос на факторы производства при **совершенной конкуренции** примет следующий вид (рис. 6-1), где на оси ординат откладывается цена фактора P , а на оси абсцисс — количество фактора Q .

Кривая спроса на фактор производства MRP зависит от предельной производительности данного фактора и цены продукта. Поскольку цена товара предприятия при совершенной конкуренции является постоянной, независимой от его количества, кривая спроса на фактор, завися лишь от убывающей предельной производительности, плавно понижается к оси абсцисс. Причем каждая точка кривой MRP показывает, какое количество фактора будет приобретено до того, как цена фактора будет ниже или равна предельному доходу.

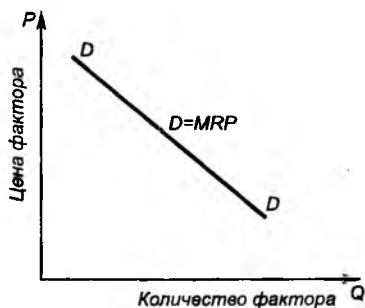


Рис. 6-1. Спрос производителя на фактор при совершенной конкуренции

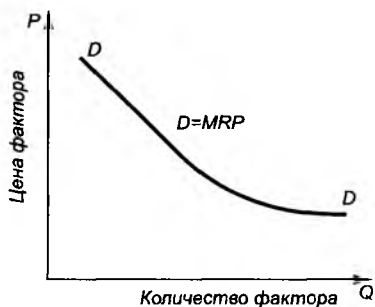


Рис. 6-2. Спрос производителя на фактор при несовершенной конкуренции

Другое положение складывается на рынке спроса факторов производства при **несовершенной конкуренции**, при которой увеличение продажи товара ведет к снижению его цены. Поэтому кривая спроса на ресурс *MRP* в условиях несовершенной конкуренции снижается по двум причинам: уменьшается предельный продукт и понижается цена на продукт, так как возрастает выпуск продукции. Это видно на рис. 6-2.

При росте производительности фактора кривая спроса *MRP* на рис. 6-2 (при прочих равных условиях) должна переместиться вправо. Дело в том, что спрос на более производительный фактор, при применении которого можно получить большее количество товаров и услуг с низкими издержками, будет больше, чем на менее производительный фактор. Поэтому вначале пользуются спросом более доступные и производительные факторы.

В этом отношении показательна обстановка на рынке производственных факторов в России, среди которых наиболее выгодными являются богатые природные факторы по сравнению с рабочей силой и техникой. Такая ситуация на рынке факторов, способствующая росту производства и экспорта сырья и энергоносителей, смягчая глубину экономического кризиса, вместе с тем тормозит технический прогресс и развитие других отраслей. Необходимо также учитывать, что по мере вовлечения в производство менее доступных и некачественных факторов суммарная производительность всех используемых факторов будет уменьшаться, а издержки производства товаров возрастать. Однако при всех условиях, в отличие от потребительского рынка, увеличение спроса на факторы производства ограничивается объемом спроса на потребительские товары, изготовленные с их помощью.

Для рынка **предложения факторов** производства характерны специфические черты. Обычно предложение факторов производства рассматривается с двух сторон: а) со стороны **общего** предложения; б) со стороны их **распределения** между отраслями и фирмами, что связано с мобильностью фактора.

Фактор называется **мобильным**, если он легко перемещается из одной сферы в другую под воздействием слабых экономических стимулов. В этом случае предложение услуг данного фактора будет эластично, поскольку привлечет в более доходную отрасль необходимое количество факторов из других отраслей. В отличие от этого фактор производства

будет **немобильным**, если даже под воздействием сильных экономических стимулов он не перемещается из одной отрасли в другую. Предложение данного фактора будет **неэластичным**, ибо даже большое повышение доходности какой-либо отрасли привлечет в нее лишь небольшое количество факторов.

Важная роль в размере предложения производственных факторов принадлежит длительности периода времени предложения. При этом фактор, который не обладает способностью к перемещению в течение краткосрочного периода, приобретает мобильность в долгосрочной перспективе, что увеличивает общее предложение факторов в наиболее важных отраслях. Вместе с тем необходимо учитывать ограниченность предложения земли и природных факторов производства, обусловленную объемом **национальных запасов** данных факторов.

Развитие международного разделения труда и внешнеэкономических связей может смягчить дефицит природных факторов в национальной экономике. Однако по мере роста объемов производства издержки обычно растут, поскольку необходимо использовать более редкие и малопродуктивные природные факторы, вплоть до их полного использования в стране. Поэтому на рис. 6-3 кривая предложения фактора S вначале повышается плавно, а в дальнейшем растет более круто, особенно у границы полного использования природного фактора.

Рассмотрев общие процессы спроса и предложения на рынке производственных факторов, перейдем к выяснению содержания и структуры факторов, их взаимозамещения, величины предельного продукта и дохода факторов.

Взаимозамещение факторов и максимизация прибыли. Производство товаров и услуг требует использования различных факторов, среди которых важнейшую роль играют земля, труд и капитал. Отсюда объем продукции V можно представить как функцию от затрат труда L , капитала K и земли Z : $V = f(L, K, Z)$. Зависимость между совокупностью применяемых факторов производства и максимально возможным объемом продукции выражает **производственная функция**. (Более подробно производственная функция будет рассмотрена в следующих главах.)

Дж. Б. Кларк считал, что в основе цены любого фактора производства находится предельный продукт фак-

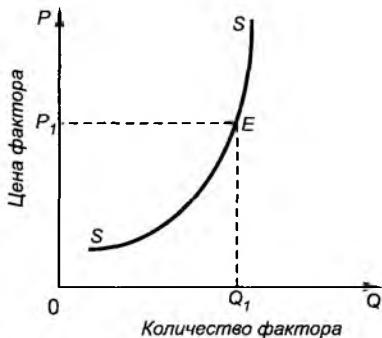


Рис. 6-3. Кривая предложения природного фактора

тора, который представляет собой прирост выпуска продукции в натуральном выражении, полученный за счет увеличения производственного фактора на единицу. Количество используемых предприятием факторов зависит от их отдачи, производительности. Поскольку последняя подвержена действию закона убывающей отдачи, то предельный продукт сначала растет, а затем начинает уменьшаться.

Рассмотрим в этой связи **доходность факторов** предприятия в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Если предприятие работает при совершенной конкуренции, то цена продукции постоянна и не зависит от ее объема. При несовершенной конкуренции предприятие при расширении объема производства и сбыта вынуждено снижать цену. Поэтому снижение доходности фактора при несовершенной конкуренции будет больше, чем при совершенной конкуренции. Кривая предельной доходности фактора при несовершенной конкуренции MRP_2 имеет более крутой наклон, чем кривая предельной доходности при совершенной конкуренции MRP_1 . Поскольку рост предельного продукта происходит на коротком участке, то его можно не учитывать и предположить, что он будет сокращаться с самого начала (рис. 6-4).

Средства предприятия, используемые для приобретения факторов, входят в издержки производства. Поэтому предприятие стремится использовать более дешевые ресурсы, причем в таком количестве и в такой комбинации, которая принесет **максимальную прибыль**. Количество применяемых факторов зависит от их производительности.

Чтобы принять правильное решение о расширении применения данного фактора в производстве, предприниматель должен не только знать влияние дополнительного ресурса на рост дохода, но и сравнить этот доход с издержками и прибылью, т. е. определить **предельные издержки фактора MRC**. Особое значение при этом приобретает проблема комбинирования применяемых факторов, чтобы минимизировать издержки производства и максимизировать прибыль, обеспечить равновесие на факторном рынке.

Современное производство требует совокупного использования факторов. При этом следует учитывать, что факторы обладают таким свойством, как **взаимозамещение**. Это означает возможность использования различных факторов в разнообразных структурных комбинациях и количествен-

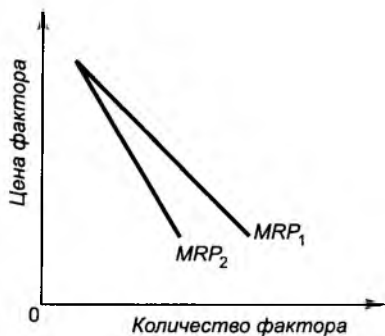


Рис. 6-4. Предельная доходность фактора при совершенной и несовершенной конкуренции

ных пропорциях. Целесообразность и эффективность взаимозамещения обусловлена возможностью использования менее редких факторов производства, имеющих низкую цену. Так, в результате снижения цены на технику становится выгодным уменьшить применение живого труда. При высоких ценах на технику более выгодно использовать дешевую рабочую силу. Однако в условиях НТР все большее значение приобретает применение капитала, воплощенного в высокопроизводительных основных фондах. Предприниматель должен выбрать самую доходную технику и технологию производства, при которых дорогой и редкий фактор, повышающий издержки производства, замещался бы более дешевым и эффективным, чтобы успешнее решать в условиях рынка триединую проблему — «что», «как» и «для кого» производить.

Стремясь минимизировать издержки производства и максимизировать прибыли, обеспечить равновесие на факторных рынках, фирмы исходят из того, что каждой единице дополнительных издержек по каждому фактору производства должен соответствовать равный предельный продукт. Этот принцип наименьших издержек производства, связанный с затратой факторов и предельным продуктом, выражается следующей формулой:

$$\frac{MY_K}{Y_K} = \frac{MY_L}{Y_L} = K = \frac{MY_Z}{Y_Z},$$

где MY_K — предельный продукт капитала K ; MY_L — предельный продукт труда L ; MY_Z — предельный продукт земли Z ; Y_K, Y_L, Y_Z — цены факторов производства — K, L, Z .

Если $\frac{MY_K}{Y_K} > \frac{MY_L}{Y_L}$, т. е. предельный продукт трудового фактора мень-

ше, то выгодно перераспределить издержки, увеличив их на приобретение дополнительного капитала и сократив на трудовой фактор. Такое взаимозамещение факторов труда и капитала способствует минимизации издержек при производстве данного объема продукции, влияет на ценообразование факторов производства.

Дело в том, что большой спрос на дешевые факторы капитала ведет к взаимозамещению труда и других более дорогих экономических факторов. Но на факторы, вытесняемые из производства, спрос сокращается и цены снижаются. В свою очередь, на взаимозамещающие их факторы спрос и цены начинают расти, что снижает их эффективность и возможность применения.

С динамикой цен связано изменение **эластичности спроса** на каждый фактор производства. Спрос на более дешевые факторы при прочих равных условиях более эластичен. Именно исходя из этого осуществляется

взаимозамещение факторов производства, в ходе которого происходит вытеснение дорогостоящих факторов более дешевыми. Среди причин, влияющих на изменение эластичности спроса на каждый фактор производства, можно выделить следующие: уровень спроса на произведенную предприятием продукцию и норму прибыли; рыночные возможности взаимозамещения применяемых факторов производства; стремление предприятия к использованию достижений НТР.

Поиск эффективного сочетания различных ресурсов основывается на сопоставлении рыночных цен факторов производства и цен предельного продукта, который получается при использовании каждого дополнительного фактора производства. Оптимальное сочетание, обеспечивающее экономическое равновесие, достигается при равенстве цены предельного продукта и цены дополнительной единицы каждого фактора, производящего данный продукт. В этих условиях спрос на рынках факторов производства определяется не стремлением к максимальному объему производства любой ценой, а возможностями снижения издержек и максимального увеличения прибыли, чтобы $MRP > MRC$. Предприниматели тогда уменьшают спрос и издержки на факторы производства, когда их рыночная цена будет выше предельного дохода от продукта.

Решая **проблему выбора** в экономике и определяя границы производственных возможностей общества, необходимо добиваться наиболее целесообразного взаимозамещения и эффективного использования ограниченных и редких факторов производства. Повышение экономической эффективности при этом проявляется в уменьшении затрат факторов производства на единицу эффекта или в увеличении последнего на прежнюю величину затрат.

§ 2. Рынок труда. Спрос, предложение и заработная плата, равновесие на рынке труда

Рынок труда. Труд как фактор производства. Рынок труда — важнейшая составная часть в системе факторов производства, условий экономического роста. Являясь неотъемлемой сферой социально-экономической жизни общества, рынок труда выполняет многосторонние функции: именно на рынке труда определяются величина заработной платы, ее форма и другие условия найма работников, их занятость и структура, динамика безработицы, возможности переквалификации и повышения квалификации работников и др.

Рынок труда — особая сфера рыночных отношений, в которой осуществляется купля-продажа товара «рабочая сила». Он предполагает собственность человека на свою рабочую силу, которая становится товаром на рынке, а затем реализуется в трудовой деятельности. Труд в качестве ры-

ночного фактора производства включает услуги наемных работников и предпринимателей в различных отраслях производства и сферы услуг.

Государственное воздействие на рынок труда в начале XX в. сводилось в основном к отдельным мерам, направленным на сокращение безработицы. В дальнейшем, особенно в период и после Великой депрессии в США в 1929—1933 гг., государственное регулирование рынка труда, основанное на положениях кейнсианской теории, усилилось, способствуя росту спроса на рабочую силу, созданию рабочих мест и уменьшению безработицы.

Однако к середине 70-х гг., когда выяснилось, что кейнсианские методы регулирования рынка труда в условиях замедления темпов экономического роста способствуют инфляции, сформировалась новая модель государственного регулирования рынка труда, в основе которой лежат монетаристские концепции. Данная модель, получившая название гибкого рынка труда, отводит государству второстепенную роль. Главная роль при этом отводится мерам по стимулированию предложения рабочей силы путем улучшения рыночной конъюнктуры, расширения мобильности, улучшения профессиональной подготовки, развития нетрадиционных форм занятости.

В начале 90-х гг. в условиях развернувшейся НТР в развитых странах сложилась новая практика государственного регулирования рынка труда — **активная политика** на рынке труда. Ее суть состоит в создании благоприятных рыночных возможностей для высокой занятости, что приобретает особое значение в современных условиях, когда безработица стала массовой и постоянной.

На современный рынок труда сильное влияние оказывают НТР и переход к информационному обществу. Связанные с этим количественные и качественные изменения на рынке труда прежде всего сказываются на его структуре. Возрастает уровень общеобразовательной и профессиональной подготовки работников, резко повышается удельный вес инженерно-технических и научных работников, менеджеров, а также квалифицированных работников сферы услуг. Абсолютно и относительно сократилась численность работников сельского хозяйства, ряда традиционных отраслей промышленности и транспорта (угольная, лесная, текстильная, железнодорожный транспорт и др.). Развитие рыночных отношений вызвало рост численности квалифицированных работников, занятых в торговле, финансово-кредитной сфере и управлении. Вместе с тем в большинстве отраслей снизилась доля малоквалифицированных и неквалифицированных работников, разного рода подсобных работников.

Свои особенности присущи российскому рынку труда, на котором еще недавно, до экономических реформ, рабочая сила не рассматрива-

лась в качестве товара. Рынок труда в России разбалансирован, что относится ко всем его характеристикам (профессиональной, квалификационной, отраслевой, региональной, демографической и др.). Так, наряду с такими трудонедостаточными районами, как Сибирь, Дальний Восток, существуют трудоизбыточные — Юг России, Северный Кавказ, некоторые крупнейшие города и др. При растущей безработице наблюдается нехватка рабочих и специалистов в торговле, кредитно-финансовой и других сферах, связанных с развитием рынка. Имеет место крайне низкий уровень заработной платы, которая выплачивается нерегулярно, что в условиях инфляции ведет к снижению реальных доходов работников. Более того, из-за неплатежей предприятий друг другу, простоев предприятий и вынужденных отпусков заработная плата, по существу, превращается в разновидность пособий по безработице.

По мере преодоления кризисного состояния экономики и обеспечения экономического роста, усиления конкуренции и рационализации производства будет происходить сокращение безработицы, оптимизация состава и численности работников, повышение уровня заработной платы. В результате приватизации, отмены прописки и формирования рынка жилья станет возможным более свободное перемещение рабочей силы по стране, улучшение ее регионального и демографического распределения.

Заработная плата как цена фактора труда. Английский экономист А. Маршалл выдвинул два основных фактора, определяющих заработную плату: 1) предельная производительность труда, которая у разных людей различна, что и влияет на величину заработной платы; 2) издержки воспроизводства, обучения и содержания работников. Если первый фактор определяет спрос на труд, то второй — его предложение. Их взаимодействие и определяет уровень заработной платы.

Выделение А. Маршаллом в составе второго фактора заработной платы издержек на обучение способствовало в дальнейшем формированию теории **человеческого капитала**. Согласно данной теории инвестиции в человеческий капитал (в развитие знаний, навыков, способностей и др.) повышают эффективность труда, что, в свою очередь, в дальнейшем сопровождается ростом заработной платы.

Наибольшее распространение в настоящее время получило понимание заработной платы, связанное с теорией «факторов производства», родоначальником которой был знаменитый французский экономист Жан Батист Сэй. Согласно данной теории рынок факторов производства, каждый из которых участвует в создании товара и его стоимости, представляет собой рынок услуг данных факторов. Плата за эти услуги называется ценой фактора или ее доходом. Когда предприниматели покупают товар — труд, то они покупают не человека, а его услуги по созданию стои-

мости, право на товар и стоимость, которые являются результатом его труда. Следовательно, заработная плата на поверхности рыночных отношений выступает в качестве цены труда.

Однако сущность заработной платы неправомерно сводить к внешней форме проявления продажи труда за определенную цену — заработной плате. На самом деле здесь проявляются более глубокие экономические отношения между собственником капитала и работником. Последний требует от работодателя эквивалента в форме заработной платы, равного затратам его труда. Но поскольку при этом работник отдает предпринимателю право распоряжения его рабочей силой, то последний с необходимостью оплачивает не весь его труд, а лишь рабочую силу. В противном случае предприниматель не смог бы получать прибыль, за счет которой образуется его личный предпринимательский доход, выделяются инвестиции для накопления и расширенного воспроизводства предприятия, уплаты налогов в бюджет, процентов за кредит, арендной платы за землю и др.

Номинальная и реальная заработная плата. Величина заработной платы работников определяется комплексом факторов. Во-первых, можно выделить величину стоимости рабочей силы, которая должна обеспечивать воспроизводство рабочей силы. Это положение, отражающее объективную закономерность, вместе с тем предполагает известную **эластичность** действия закона заработной платы. Ведь величина заработной платы не является постоянной, а изменяется в зависимости от качества рабочей силы, затрат труда, уровня жизни в стране и т. д.

Эластичность действия этого закона толкает предпринимателей к снижению заработной платы до низшей границы — «биологического прожиточного минимума», включающего средства, необходимые для простого поддержания жизнедеятельности низкоквалифицированных работников. Поэтому в последние десятилетия в США, странах Западной Европы и других развитых странах были приняты законы, гарантирующие минимальный уровень заработной платы, который должен обеспечить нормальные условия воспроизводства для работников. В России уровень минимальной заработной платы все еще значительно ниже прожиточного минимума, рассчитанного по скудной продовольственной «корзине».

Уровень заработной платы работников также во многом зависит от их **квалификации**. Поскольку более квалифицированный и сложный труд работников ценится работодателем выше, то и уровень заработной платы таких работников должен быть выше. Особое значение это приобретает при современной НТР, требующей от работников высокой квалификации и творческой активности, владения компьютерной техникой, иностранными языками и др. Естественно, это требует обучения и связанных

с этим затрат, лучших условий жизни, удовлетворения социальных и культурных потребностей работников. К сожалению, в настоящее время в России уровень квалификации работников, особенно научных и инженерно-технических, врачей, учителей и др., слабо учитывается при определении уровня заработной платы.

На размер заработной платы оказывают также влияние **национальные различия** между странами, связанные с исторически сложившимися различиями в уровне экономического, социального и культурного развития, качестве жизни народа. Особую роль здесь играют степень использования достижений НТР и рост производительности труда, качество рабочей силы, благоприятные природно-климатические условия. В силу этого наиболее высокий уровень заработной платы исторически сложился в США, а также в ФРГ, Великобритании, Франции, Италии и других наиболее развитых странах Западной Европы, а также в Японии. В слабо развитых странах, а также в России заработная плата в несколько раз ниже, чем в индустриально развитых странах.

На уровень заработной платы оказывают влияние **рыночные факторы** (спрос и предложение рабочей силы, конкуренция, монополия и др.). Если на рынке труда спрос превышает предложение, то заработная плата повышается, а если предложение превышает спрос, то наоборот (рис. 6-5).

Если спрос на рабочую силу превышает предложение, кривая предложения S_L поднимается вверх и занимает положение выше точки равновесия P . Такое положение, например, наблюдается тогда, когда заработная плата высококвалифицированных специалистов повышается, если спрос на них при НТР и расширении производства не удовлетворяется. И наоборот, если при этом спрос на малоквалифицированную рабочую силу сокращается, то их заработная плата падает ниже точки равновесия P .

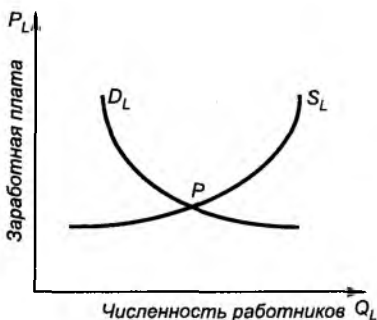


Рис. 6-5. Влияние спроса и предложения на заработную плату

Может быть и такое положение на рынке труда, когда при спаде производства и росте безработицы предложение рабочей силы значительно превышает спрос на нее, в результате чего заработная плата снижается. В этих условиях кривая спроса D_L снижается и занимает положение ниже точки равновесия P .

Среди рыночных факторов, оказывающих воздействие на величину заработной платы, можно также выделить **конкуренцию** между предпринимателями и между наемными работниками.

Конкуренция на рынке труда ведет к выравниванию заработной платы работников определенной профессии с равным уровнем квалификации, приближению ее к равновесной цене (точка равновесия P на рис. 6-5).

Влияет на уровень оплаты труда и **монополия работодателей**. Они стремятся за счет снижения заработной платы увеличить свои прибыли, используя в этих целях безработицу, конкуренцию между собой наемных работников. Чтобы противостоять монополистам на рынке труда, работники организуются в профсоюзы, пытаются заключить более выгодные для себя коллективные договоры с предпринимателями, участвуют в забастовках. Противоречие между трудом и капиталом достигает такого масштаба и напряжения, что государство вмешивается в трудовые отношения между бизнесменами и профсоюзами, пытаясь их смягчить и регулировать.

На величину заработной платы существенное воздействие оказывают цены на товары и услуги. Дело в том, что следует различать **номинальную и реальную** заработную плату. Наемный работник обычно получает заработную плату в виде определенной суммы денег. Это номинальная заработная плата. Реальная заработная плата представляет собой сумму жизненных благ, которые можно приобрести за номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги. Именно реальная заработная плата свидетельствует о действительном размере вознаграждения за труд.

Особенно сильное воздействие на соотношение номинальной и реальной заработной платы оказывает инфляция. Она выгодна для предпринимателей, поскольку они рассчитываются за труд «подешевевшими» деньгами, но это резко снижает уровень жизни наемных работников.

Важным средством, уменьшающим влияние инфляции на уровень реальной заработной платы, является индексация заработной платы, согласно которой последняя должна автоматически повышаться в соответствии с ростом официально установленного общего индекса цен на потребительские товары. Этому также способствует формирование различных социальных фондов за счет государственного бюджета, средств предприятий и организаций, различных общественных фондов, отчислений из заработной платы и др. За счет средств социальных фондов осуществляются выплаты на развитие образования, здравоохранения, социального обеспечение, страхование, вспомоществование инвалидам, безработным и др. Переход к рынку требует лучшей организации формирования распределения и использования социальных средств, чтобы преодолеть обезличку и уравниловку, усилить их целевой и адресный характер, зависимость от трудового стажа и качества работы, ее общественных результатов.

Важно при оценке уровня жизни народа учитывать не только заработную плату, но также доходы от личного подсобного хозяйства и других видов трудовой деятельности, выплаты из социальных фондов, разного рода выплаты и льготы.

Основные формы заработной платы и стимулирования труда. Существуют различные формы и системы заработной платы. Однако на практике широко применяются две основные формы: повременная и сдельная, имеющие различные комбинации и модификации, стимулирующие труд.

При **повременной заработной плате** ее размер определяется в зависимости от проработанного времени (час, день, неделя, месяц). Для этого почасовая ставка оплаты труда умножается на проработанное время. Почасовая ставка оплаты труда Z_n рассчитывается путем деления дневной стоимости (цены) рабочей силы C_p на число часов дневного труда B :

$$Z_n = \frac{C_p}{B}.$$

Сфера применения повременной заработной платы охватывает в основном предприятия с высоким уровнем комплексной механизации и автоматизации (в массово-поточном конвейерном производстве, электроэнергетике, химическом производстве и других отраслях с преобладанием регламентированного технологического режима и аппаратных процессов, управляемых с единого диспетчерского пульта). Не случайно повременная заработная плата шире применяется в странах, которые используют достижения НТР, когда основой производства становится комплексно автоматизированная система машин, действующая на кибернетических принципах, и результаты труда определяются прежде всего способностью техники к непрерывному и высокопроизводительному функционированию. Работник при этом как бы выводится из непосредственного процесса производства, превращается из его агента в верхнего наблюдателя и регулятора.

Сдельная, или поштучная, заработная плата, зависящая от количества изделий, является вместе с тем производной от повременной. При определении величины сдельной оплаты труда необходимо рассчитать нормы выработки и поштучные расценки. **Нормы выработки** устанавливают объем продукции, которую работник должен изготовить в течение определенного времени. **Поштучные расценки** P_n рассчитываются по формуле

$$P_n = \frac{Z_n}{NB},$$

где Z_n — почасовая ставка оплаты труда; NB — норма выработки (штук за час).

Сдельная заработная плата, величина которой определяется как результат умножения нормы выработки на поштучные расценки ($Z_n = P_n \cdot НВ$). Она теснее связывает затраты и оплату труда. Это стимулирует работников трудиться более интенсивно, чтобы изготовить больше изделий и увеличить свой заработок.

Необходимым элементом повременной организации заработной платы является **тарифная система**. Она включает три основные части: **тарифную ставку** — размеры оплаты труда работников за определенный срок (час, день); **тарифную сетку** — шкалу, определяющую отношение тарифных ставок рабочих второго, третьего, четвертого и других разрядов, которые зависят от уровня квалификации и ставки первого разряда; **тарифно-квалификационный справочник** — нормативный документ для тарификации работ и присвоения работникам квалификационных разрядов, в котором все профессии характеризуются с учетом содержания и сложности работы, их соответствия квалификации работников. К сожалению, в России роль тарифной системы в организации заработной платы и материального стимулирования работников еще малоэффективна, в том числе и на предприятиях частного сектора рыночной экономики.

Чтобы исправить такое ненормальное положение, которое находится в противоречии с рыночными отношениями, и усилить роль заработной платы в стимулировании труда, следует увеличить роль тарифной системы в оплате труда и обеспечить более тесную связь между уровнем оплаты работников и их квалификацией, интенсивностью и сложностью труда, шире практиковать индивидуальный подход к работнику, учет его личного вклада в развитие производства. Для этого необходимо увеличить переменную часть и уменьшить постоянную часть в оплате труда, предусмотреть в тарифных ставках дополнительную оплату за качество изделий, хороший уход за техникой, экономию материалов, интенсивное использование рабочего дня. В этих целях можно больше применять такие комбинированные формы заработной платы, как повременно-премиальная, сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная и др.

§ 3. Рынок производственного и денежного капиталов

Понятие капитала. Рынок капитала — это составная часть общего рынка факторов производства. Чтобы его понять, необходимо выяснить само содержание категории «капитал». Существует несколько точек зрения на эту сложную экономическую категорию. Так, часто считают, что капитал — это деньги, поскольку они являются универсальным товаром, который можно использовать для выплаты заработной платы и расчетов с поставщиками, инвестирования в развитие производства.

Другие экономисты считают, что капитал — это время, ибо для получения дохода нужен период времени. Причем доход является своего рода

вознаграждением за отказ от удовлетворения текущих потребностей ради их удовлетворения в будущем.

Широко распространено также мнение, что капитал — средства производства, которые можно использовать для производства других товаров. Данное понимание капитала как блага имеет длинную историю. Так, например, физиократы в качестве капитала рассматривали землю, А. Смит — накопленные блага и труд, а Д. Рикардо — инвестированные средства производства.

Есть экономисты, считающие, что капитал — источник процента. Они исходят из того, что капитал может приносить его собственнику процент или другой доход. При этом к сущности капитала подходят односторонне, сужают его до ссудного товара — капитала, приносящего процент, не раскрывается и роль капитала как источника процента.

При использовании достижений НТР сущность капитала стали сводить к «человеческому капиталу». Роль науки, которая все больше превращается в непосредственную производительную силу, резко возрастает. Инвестиции в сферу науки и образования, способствующие формированию «человеческого капитала», во многом определяют возможности экономического роста и повышения уровня жизни народа.

Каждое из данных понятий капитала, выделяя ту или иную его сторону, не раскрывает его сущности во всем многообразии. Рассмотрим в этой связи конкретные формы капитала, связанные с его рыночным кругооборотом, оборотом и воспроизводством.

Оборот капитала. Амортизация. В качестве материально-вещественной основы рыночных отношений предприятий выступает промышленный капитал, который существует в трех основных функциональных формах: денежной, производительной и товарной. Прежде чем начать производство, фирма в сфере обращения покупает на деньги D необходимые ей средства производства C_n и рабочую силу P_c . В сфере производства — $П$ средства производства и рабочая сила создают товар и его стоимость T^1 . После реализации в сфере обращения стоимость товара превращается из товарной в денежную форму D^1 , причем $D^1 = D + \Delta d$. Последовательно проходя через три стадии: обращение, производство и снова обращение, промышленный капитал соответственно превращается из одной функциональной формы в другую (денежную, производительную, товарную), вплоть до возвращения (с приращением Δd) в первоначальную денежную форму, т. е. происходит **кругооборот капитала**:

$$D \rightarrow \left\langle \begin{matrix} C_n \\ P_c \end{matrix} \right\rangle П К П T^1 - D^1.$$

Кругооборот капитала фирмы, который рассматривается не как отдельный акт, а как периодически повторяющийся процесс, в результате

которого авансированные денежные средства полностью возвращаются к своей первоначальной денежной форме, называется **оборотом** капитала фирмы. При этом оборот капитала не совпадает с его кругооборотом, ибо в результате каждого кругооборота фирме возвращается лишь часть авансированного капитала в денежной форме. Эти различия между оборотом и кругооборотом капитала объясняются особенностями оборота средств труда и предметов труда.

Полный оборот капитала совершается лишь при условии, если вся капитальная стоимость возвращается фирме в первоначальном объеме в денежной форме. Поскольку капитал фирмы в процессе кругооборота проходит стадии производства и обращения, то и **время оборота** капитала складывается из времени производства и времени обращения. Чтобы определить скорость оборота капитала n , следует определенный период времени — O разделить на длительность одного оборота o , т. е. $n = \frac{O}{o}$.

По способу оборота капитал фирмы подразделяется на **основной капитал**, затраченный на покупку средств труда, и **оборотный капитал**, затраченный на покупку предметов труда и рабочей силы. В свою очередь, различия в способе оборота капитала определяются различиями функционирования в производстве средств и предметов труда, а это ведет к разному способу переноса стоимости данных частей капитала на готовый товар, к разному способу оборота капитала.

Если взять основной капитал, то средства труда участвуют в производстве целиком и не входят в продукт труда, но они изнашиваются, и по частям, по мере износа их стоимость переносится на готовый продукт. В отличие от этого предметы труда, относящиеся к оборотному капиталу, полностью потребляются в каждом кругообороте, теряют свою натуральную форму, и их стоимость не частично, а полностью переносится в стоимость готовых товаров. Существуют также различия по способу возобновления основного и оборотного капитала. Средства труда возобновляются после их полного износа в результате ряда кругооборотов из специального фонда возмещения (фонда амортизации). Предметы труда возобновляются в натуральной форме после каждого кругооборота.

Оборот основного капитала включает три основные фазы:

- 1) износ;
- 2) амортизация;
- 3) возмещение в натуральной форме.

На **первой фазе** оборота основного капитала происходит физический и моральный износ. **Физический износ** основного капитала состоит в том, что средства труда изнашиваются, в результате чего его потребительная стоимость теряется. Если физический износ осуществляется в процессе использования, то он возмещается из стоимости готового про-

дукта. В случае же бездействия средств труда их стоимость теряется. **Моральный износ**, связанный с техническим прогрессом, происходит в двух видах: во-первых, удешевления производства существующих машин вследствие роста производительности труда в соответствующих отраслях; во-вторых, создания новых, более производительных машин, в результате чего старые машины теряют свою экономическую эффективность.

В условиях рынка **оценка морального и физического износа основного капитала** приобретает особое значение. При этом различаются три основных вида оценки его величины:

а) **полная или первоначальная (балансовая) стоимость** основного капитала, представляющая собой стоимость всех закупленных средств труда по ценам их приобретения;

б) **остаточная (чистая) стоимость** основного капитала, равная разности между полной стоимостью средств труда и накопленным амортизационным фондом;

в) **восстановительная стоимость** основного капитала, представляющая собой оценку действующих средств труда в текущих ценах.

На **второй фазе** оборота основного капитала осуществляется его **амортизация**, предпосылкой которой является износ. Амортизация представляет собой:

а) процесс постепенного, по частям переноса стоимости основного капитала по мере его износа на готовый товар;

б) метаморфозу при продаже товара его стоимости из товарной формы в денежную, получение денег, за счет которых образуется **амортизационный фонд**, используемый для возмещения основного капитала.

Денежные средства, за счет которых образуется амортизационный фонд, называются амортизационными отчислениями. Для экономически обоснованного возмещения стоимости потребленных средств труда устанавливается **норма амортизации** (H_a), которая определяется по формуле

$$H_a = \frac{\Phi + P - L}{\Phi \times П} \times 100\%,$$

где Φ — стоимость основного капитала; P — затраты на капитальный ремонт и модернизацию; L — ликвидационная стоимость (выручка от продажи выбывших средств труда и лома за вычетом средств затрат на демонтаж); $П$ — продолжительность функционирования основного капитала (в годах).

Нормы амортизации оказывают сильное воздействие на процессы возмещения основного капитала, во многом определяют условия накопления и экономического роста. Если занижать нормы амортизации, то

фонд амортизации не возмещает износа основного капитала, подрывает возможность развития производства. Завышение же нормы амортизации, увеличивая издержки производства, повышает цены на готовые товары и затрудняет их продажу.

Чтобы фирмы, где нормы амортизации завышены, могли продавать товары по рыночным ценам, т. е. были конкурентоспособными, им необходимы дотации. Если фирмам они даются, то может применяться **ускоренная амортизация**, позволяющая сократить время оборота капитала, быстрее вернуть инвестиции, получить высокие прибыли. По своему экономическому назначению амортизационный фонд является источником простого воспроизводства средств труда. Однако в условиях НТР амортизационные средства направляются на приобретение более современных и дешевых средств труда, т. е. амортизационный фонд становится источником накопления и расширенного воспроизводства основного капитала.

На **третьей фазе** оборота основного капитала происходит его возмещение за счет амортизационного фонда в натуральной форме. Оно охватывает два этапа: а) капитальный ремонт и частичное возмещение; б) полное восстановление и реновацию. Темпы и масштабы возмещения основного капитала зависят от имеющихся накоплений и фаз экономического цикла. Если в фазе экономического подъема обновление основного капитала носит массовый характер, то в фазе кризиса потребность в дополнительных средствах труда и их финансировании резко уменьшается.

О возмещении основного капитала с количественной стороны можно судить по **коэффициенту обновления** $K_{обн}$. Он определяется по следующей формуле:

$$K_{обн} = \frac{OK_n}{OK_{общ}}$$

где OK_n — стоимость вновь поступившего в эксплуатацию основного капитала, $OK_{общ}$ — общая стоимость функционирующего основного капитала.

Положение фирмы на рынке во многом определяется эффективностью использования основного капитала, показателем которой является **капиталоотдача** KO . Ее можно выразить следующей формулой:

$$KO = \frac{ЧП}{OK}$$

где KO — коэффициент капиталоотдачи; $ЧП$ — величина чистой продукции фирмы; OK — величина ее основного капитала.

Чем выше капиталотдача, тем меньше средств затрачивает предприятие на возмещение основного капитала и производство данного количества продукции. Рост капиталотдачи достигается как **экстенсивным** путем, основанным на увеличении времени использования средств труда, так и **интенсивным** путем, основанным на повышении производительности труда, которая должна расти быстрее, чем капиталовооруженность труда.

Инвестиционный спрос и предложение. Перед владельцем денежных средств встает вопрос: следует ли инвестировать их в производство и получать прибыль или направлять в финансовую сферу и получить **процент**, представляющий собой цену товара — капитала. При этом собственником денег остается ссудный капиталист, а заемщик получает право использовать услуги товара — капитала в целях получения прибыли. Важная роль здесь принадлежит **ставке процента**. Она представляет собой отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме капитала, отданного в ссуду.

При сопоставлении ставки процента с возможностями денежного дохода при других направлениях инвестиций можно выяснить, куда их выгоднее направлять. Так, если норма прибыли от использования приобретенных факторов производства, равная отношению прибыли к авансированному капиталу, будет больше, чем существующая ставка процента, то владельцы денежных средств будут материально заинтересованы в их инвестировании в производство. Например, изготовление машин при норме прибыли в 10% будет выгодно, когда ставка процента составит 8%, и невыгодно, если последняя станет выше 10%.

Рыночная ставка процента оказывает воздействие на инвестирование денежных средств в производство: низкая ставка процента стимулирует инвестиции, а высокая ставка процента инвестиции уменьшает. Таким образом, кривые инвестиционного спроса D_i и предложения S_i пересекаются в точке равновесия

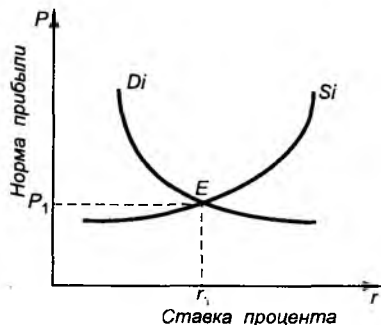


Рис. 6-6. Равновесие инвестиционного спроса и предложения, ставки процента

предельной эффективности капитала и ставки процента E (рис. 6-6).

По мере роста ставки процента кривая инвестиционного спроса D_i будет нисходящей, а кривая инвестиционного предложения S_i — восходящей. При сокращении ставки процента кривые инвестиционного спроса и предложения ведут себя наоборот. В условиях рынка, когда владельцу ссудного капитала предлагают деньги, а инвесторы предъявляют спрос на дене-

ный капитал, при определенных условиях устанавливается **равновесная цена** E на использование денег. Иначе говоря, устанавливается равновесная ставка процента r_1 и равновесная норма доходности P_1 .

На величину инвестированного капитала и ставки процента сильное влияние оказывает инфляция. В этой связи рассмотрим вопрос о номинальной и реальной процентной ставках. Номинальная ставка процента показывает, насколько больше денег можно получить в будущем, если их инвестировать сегодня. В отличие от этого существует реальная ставка процента, которая отвечает на другой вопрос: какова отдача инвестиций, сколько товаров и услуг можно купить на настоящие и будущие деньги?

Номинальная и реальная процентные ставки в условиях инфляции могут значительно отличаться. Так, если номинальная ставка процента равняется 10%, а цены за год вырастут на 10%, то инвестированный рубль может превратиться в 1,1 руб. Однако купить на 1,1 руб. через год можно будет ровно столько же, сколько сейчас на 1 руб. Исходя из этого, можно определить величину реальной процентной ставки: *реальная процентная ставка = номинальная процентная ставка — темп инфляции*.

Отдача от инвестированных средств на покупку факторов производства будет тем больше, чем ниже существующая ставка процента. Для определения направления инвестиций, исходя из расчета возможного будущего дохода, используется метод **дисконтирования**. Банковская процентная ставка в этих расчетах играет определяющую роль. Для этого выясняется, по какой цене следует купить фактор производства, чтобы его использование позволило получать больший доход, чем сумма на проценты в банке. Дисконтирование осуществляется по формуле

$$D = \frac{D_t}{1+r},$$

где D — дисконтированная стоимость актива; D_t — ежегодный будущий доход от актива, инвестированного на период t лет; r — норма банковского процента.

Владелец капитала, рассчитав возможную прибыль от инвестирования в факторы производства и сопоставив ее с доходом по процентам от размещения денег в банке, принимает решение о направлении своих денежных средств. При этом определяется максимальная цена, которую владелец капитала готов заплатить за факторы производства, т. е. какова цена спроса на данные факторы. Если же взять цену предложения факторов производства, то ее формирование происходит из расчета суммы издержек на изготовление и реализацию факторов производства.

Нельзя при этом не учитывать **фактор риска** при определении процентных ставок и направлении инвестиций в факторы производства.

К факторам риска, обычно присущим современной рыночной экономике, в переходной экономике России добавляются хронические неплатежи предприятий друг другу, налоговые неплатежи, малые инвестиции, неразвитость рыночной инфраструктуры, износ производственных фондов, сильная зависимость от конъюнктуры мирового рынка и др.

§ 4. Земля как фактор производства, рента и цена земли

Специфика земли как фактора производства. Среди факторов производства особая роль принадлежит **земле** и другим природным факторам (полезным ископаемым, воде, лесам, воздуху и др.), многие из которых ограничены, редки и невозполнимы. Поэтому проблема выбора приобретает при использовании этих факторов жизненно важное экономическое, экологическое и социальное значение для существования и развития общества.

Значение земли как фактора производства в различных отраслях народного хозяйства неодинаково. В обрабатывающей промышленности земля дает предприятию место, на котором оно стоит, и сферу действия для технологического процесса. В добывающей промышленности она, кроме того, дает предмет труда, который превращается в сырье для обрабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве, в котором **экономический и естественный процессы воспроизводства** переплетаются, земля является **главным** средством производства. Она здесь служит: во-первых, всеобщим предметом труда, когда подвергается обработке; во-вторых, выступает в качестве активного средства труда, обладая **плодородием** и являясь той сферой, где развиваются растения. Человек, воздействуя на почву и используя ее жизненные силы, производит необходимые для него продукты. При этом земля, в отличие от других средств производства, в процессе потребления не только не теряет своей потребительной стоимости — плодородия, но при условии правильной системы земледелия, совершенной техники и технологии, разного рода мелиораций повышает ее, давая тем самым возможность получать высокие и устойчивые урожаи. Учет этих особенностей земли крайне важен для России, где средняя продуктивность гектара пашни в 3,8 раза ниже, чем в США, и в 2,2 раза ниже, чем в Западной Европе. Большую часть территории страны занимают районы вечной мерзлоты и рискованного земледелия.

Земля хотя и является главным средством сельскохозяйственного производства, но, взятая сама по себе, не производит нужные для людей и общества продукты. В органической связи с землей в современном сельском хозяйстве наряду с тракторами и комбайнами, сложными орудиями и инвентарем, химическими удобрениями и т. п. находятся также биологические средства производства (скот и птица, насаждения и семе-

на, органические и бактериальные удобрения и др.), которые в основном воспроизводятся в самом сельском хозяйстве. При этом сельскохозяйственные растения и животные являются не только продуктами природы, но и искусственно созданными продуктами биологической науки и человеческого труда, т. е. в известной мере могут быть отнесены к технике сельскохозяйственного производства.

Имеются свои особенности в **структуре** материально-технических ресурсов сельского хозяйства. В нем относительно выше доля транспортных и энергетических средств. Дело в том, что в промышленности средства труда (машины, энергетические средства и др.) обычно статичны, а предметы труда перемещаются, в сельском же хозяйстве, наоборот, земля и другие предметы труда в процессе производства обычно не перемещаются, а орудия труда — тракторы, комбайны, сельскохозяйственные машины и др. перемещаются на большие расстояния.

На масштабы и структуру материально-технических ресурсов сельского хозяйства сильное влияние оказывает **сезонность** производства, обусловленная тем, что процесс производства в этой отрасли связан с биологическими стадиями развития растений и животных, которые не могут быть произвольно изменены. Поэтому процесс производства здесь распределяется во времени на определенные агротехнические и зоотехнические сроки, а техника и рабочая сила не могут использоваться непрерывно, в течение всего года, как в промышленности, т. е. имеет место несовпадение рабочего периода с периодом производства. Кроме сезонности для сельскохозяйственного производства характерны огромная «арена труда» и максимальное приложение средств труда в сжатые («критические») сроки в период уборки, пахоты и других работ. Из этого следует, что в сельском хозяйстве для выполнения того же самого объема работ требуется больше средств производства, чем в промышленности, более высокая энерговооруженность труда. Это подтверждает опыт США и других стран с развитым сельским хозяйством.

Современное сельское хозяйство находится на **машинной** стадии сельскохозяйственного производства. Это — такой способ производства, когда в основе сельскохозяйственного производства находится развитая система машин для его комплексной механизации и автоматизации, электрификации, мелиорации и химизации. Таким путем можно создать индустриальные материально-технические ресурсы, необходимые для ресурсосберегающей интенсификации сельского хозяйства.

Индустриализация и интенсификация — две различные, но органически связанные между собой стороны сельскохозяйственного производства, выражающие его закономерное развитие по пути научно-технического и социально-экономического прогресса. Индустриализация — материальная основа интенсификации сельского хозяйства. Последняя,

в свою очередь, выступает в качестве особой экономической формы индустриализации сельского хозяйства, обусловленной ее отраслевыми особенностями. Ведь в сельском хозяйстве, в отличие от промышленности, технический прогресс осуществляется путем последовательных добавочных вложений в землю, т. е. связан с интенсификацией данной отрасли. Индустриализация сельского хозяйства обычно сопровождается его интенсификацией: улучшением экономического плодородия земли и увеличением выхода продукции на единицу земельной площади, снижением издержек производства на единицу продукции, повышением доходности и рентабельности производства. Интенсификация, осуществляемая на высокоразвитой индустриальной основе, — главный фактор повышения производительности труда и эффективности.

Рента и цена земли. Земельная рента — это доход, полученный ее собственником от сдачи в аренду. Цена земли, как и других факторов производства, зависит от спроса и предложения на рынке, их соотношения. Предложение земли, в отличие от других факторов, фиксировано и ограничено размерами плодородных земель планеты Земля и, следовательно, не может быть быстро увеличено в зависимости от повышения ее ренты и цены. В данном случае эластичность предложения пригодных к использованию земель в зависимости от цены (ренты) является практически нулевой. В течение же длительного времени эластичность предложения земли в зависимости от цены (ренты) может быть увеличена за счет инвестирования средств в разного рода мелиорацию (орошение, осушение и др.).

Спрос на землю как фактор производства D зависит от ее предложения S и величины ренты R . Это можно изобразить графически (рис. 6-7).

На графике кривая фиксированного предложения земли S вертикальна. Кривая спроса D , зависящая от величины ренты, перескается

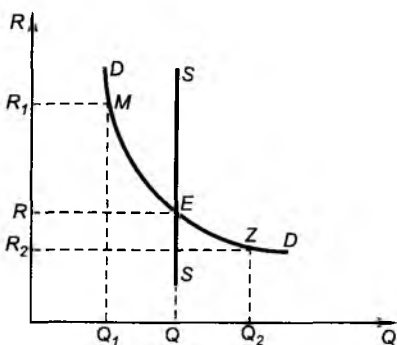


Рис. 6-7. Зависимость спроса и предложения земли от ренты

с кривой предложения в равновесной точке E . При этом рента имеет тенденцию колебаться вокруг этой точки в зависимости от величины ренты R , R_1 и R_2 и спроса на землю. В случае если бы рента поднялась с R до R_1 , выше точки равновесия, то спрос на землю уменьшился бы от Q до Q_1 . В результате этого часть земли оказалась бы незанятой ($Q - Q_1$), и земледelec будет вынужден сдавать ее в аренду за более низкую цену. Не может рента долго оставаться и в точке R_2 , ниже точки равновесия.

В этих условиях возросший спрос на земельные участки обусловил бы рост ренты. Только в точке равновесия E общее количество земли, на которую предъявляется спрос, будет равно ее предложению. Лишь в точке равновесия спроса и предложения определяется земельная рента.

Существуют различные мнения о том, как возникает рента. Так, как уже отмечалось, величина ренты определяется в процессе рыночного движения спроса и предложения, формирования их равновесия. Есть экономисты, которые считают, что рента входит в издержки производства. Другие, наоборот, в издержки ренту не включают. В первом случае предполагается, что фермер, являясь собственником земли, может обнаружить, что ему не удается возместить издержки после выплаты данной «мягкой», «подразумеваемой» ренты самому себе. Выход в данном случае состоит в том, чтобы взять в аренду другой участок земли, а свой сдать другому фермеру. Во втором случае, когда ренту не относят к издержкам, исходят из того, что цена товаров определяет земельную ренту. Из этого делается вывод, что рента является по своей природе «избытком» над издержками, а поэтому последний может быть обложен высоким налогом без потери стимулов к развитию производства, повышению его эффективности.

Идеи К. Маркса, американского экономиста Г. Джорджа и других леворадикальных критиков капитализма, которые получили распространение в основном в конце XIX — начале XX в., о несовместимости частной собственности на землю с рациональным ведением сельскохозяйственного производства в дальнейшем не подтвердились, поскольку оказалось, что для развития сельского хозяйства необходим **плюрализм** форм собственности и хозяйствования. Показательно, что при капитализме, во-первых, достаточно широкое развитие получили крестьянские (фермерские) хозяйства, в которых в одном лице соединились собственники земли, производители и управленцы. Во-вторых, увеличились сроки аренды, что выгодно для арендаторов. В-третьих, уменьшились размеры ренты по сравнению с прибылью арендаторов, в частности из-за превышения предложения продуктов сельского хозяйства над спросом.

В конце XX в. земельная рента не превышала нескольких процентов в ВВП, что не препятствует развитию сельского хозяйства, не требует экспроприации земельных собственников и национализации земли. В практике нашей страны и других стран, где земля была национализирована, ничейность и бесплатность земли нанесли большой вред сельскому хозяйству, породили бесхозяйственность и хищническое отношение к земле. Введение продажи земли может замедлить ее истощение, способствовать более целесообразному и эффективному использованию. Однако вовлечение земли в рыночный оборот требует соответствующего государственного регулирования на строгой правовой основе, общественного

контроля использования факторов сельскохозяйственного производства. Такой подход особенно необходим в отношении сельскохозяйственных земель, которые в условиях рынка, частной собственности, нездоровой спекуляции могут пострадать от эрозии почв, обезлесения, заболачивания и разрушения плодородия.

Виды ренты. Аграрные отношения имеют свои особенности, связанные с использованием такого ограниченного и невосполнимого фактора производства, каким является земля. Важной особенностью этих отношений является **земельная рента**. Капиталистической земельной ренте предшествовала **феодалная рента**, которая существовала в трех основных формах (отработочной, продуктовой и денежной), исторически сменявших друг друга. Экономическое содержание капиталистической земельной ренты во многом отличается от феодальной.

Для современного общества характерна капиталистическая земельная рента. Но остатки феодальных отношений живучи в сельском хозяйстве слаборазвитых стран, где не проведены аграрные реформы, сохранились большой массив парцеллярных крестьянских хозяйств, архаичные формы отношений в аграрной сфере. Свои особенности рентных отношений имеются в России и других постсоциалистических странах с переходной экономикой. Во многих из них проводятся аграрные реформы, в ходе которых в сельском хозяйстве формируются различные формы собственности и хозяйствования, влияющие на рентные отношения.

Обычно землевладелец взимает ренту на основе договорных отношений в форме **арендной платы**, которая, кроме ренты, может включать амортизацию за постройки на земле, процент на вложенный в землю капитал, часть прибыли фермера и другие элементы, не связанные с платой за пользование землей. Различаются дифференциальная рента I, связанная с естественными различиями лучших и худших (по плодородию и местоположению) земельных участков, и дифференциальная рента II, возникающая при различной производительности добавочных вложений капитала в один и тот же земельный участок.

Причиной дифференциальной ренты является **монополия на землю как объект хозяйствования**. Дело в том, что в сельском хозяйстве капитал функционирует иначе, чем в промышленности. Здесь количество лучших земель (плодородных и близко расположенных к рынкам сбыта) ограничено. Вместе с тем потребности в сельскохозяйственной продукции в связи с ростом городов и населения быстро растут. Поскольку сельскохозяйственное производство невозможно сосредоточить лишь на лучших участках земли (в хозяйствах, имеющих монополию на землю как на объект хозяйства), а на продукцию, произведенную на худших участках, обеспечен спрос, то именно условия производства на худших землях являются общественно нормальными, регулирующими формирование

цены производства на сельскохозяйственные товары. В результате хозяйства, имеющие лучшие земли, получают дополнительную прибыль, которая представляет собой разность между общественной ценой производства на худших участках и индивидуальной ценой производства на лучших участках земли.

Условия возникновения **дифференциальной ренты I** состоят в более высокой производительности труда сельскохозяйственных рабочих на лучших участках, что выражается в более низком уровне издержек при производстве и транспортировке продуктов и, следовательно, большей прибыли. Дифференциальная рента I своим источником имеет прибавочный труд сельскохозяйственных рабочих. Она возникает независимо от частной собственности на землю. Роль последней состоит в том, что этот излишек прибыли над средней прибылью (сверхприбыль) переходит из рук арендатора-капиталиста в руки землевладельца и присваивается им в виде ренты.

Дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием земли, является результатом различной производительности капиталов, вложенных в земельные участки разного качества. Она выражает экстенсивное ведение сельского хозяйства, при котором рост продукции осуществляется за счет расширения посевных площадей. В отличие от этого, **дифференциальная рента II** связана с экономическим или искусственным плодородием земли. Это предполагает интенсивное ведение сельского хозяйства, дополнительное вложение капитала в одни и те же земельные участки (применение тракторов и машин, минеральных удобрений, передовой агротехники, мелиорации и др.). Поэтому улучшается плодородие почвы, растет урожайность, что повышает производительность труда и снижает издержки производства, образует сверхприбыль, т. е. возникают условия для формирования дифференциальной ренты II.

Таким образом, дифференциальная рента II, как и дифференциальная рента I, своей причиной имеет монополию на землю как на объект хозяйства, а источником — сверхприбыль, создаваемую наемными рабочими. Однако она отличается от дифференциальной ренты I по условиям образования, поскольку при ней неодинаковая производительность труда связана не с плодородием или удаленностью от рынков сбыта, а добавочными вложениями капитала. Кроме того, есть отличия и по способу распределения и присвоения. Дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием, распределяется так, что ее присваивает землевладелец — частный собственник, государство. Дифференциальная рента II, требующая добавочных вложений капитала, распределяется и присваивается по-другому. Если срок арендного договора не истек, то ее присваивает арендатор-капиталист. Когда же срок аренды кончается,

землевладелец при заключении нового договора, учтя доход от добавочных вложений капитала, повышает арендную плату. При этом сверхприбыль превращается в дифференциальную ренту II, которую присваивает землевладелец. Поэтому землевладельцы и арендаторы-капиталисты борются из-за сроков аренды. Если первые заинтересованы в коротких сроках аренды, то вторые — в длительных.

Дифференциальная рента образуется не только в сельском хозяйстве, но и в добывающей промышленности и строительстве. В добывающей промышленности она, как и в землевладении, порождается различиями в уровне производительности труда и величине стоимости продукта. Эти различия обусловлены неодинаковым богатством залежей полезных ископаемых, неравенством других природных условий шахт, рудников, нефтяных скважин и др. Поскольку цены на продукты добывающей промышленности устанавливаются по худшим условиям ее производства, то на лучших участках земли, где полезные ископаемые добываются с меньшими издержками, образуется разностный доход, который присваивается собственником земли в форме дифференциальной ренты. Земельные собственники получают дифференциальную ренту также за участки земли, на которых строятся здания и сооружения. Ее величина во многом зависит от местоположения сооружаемого объекта.

При рассмотрении дифференциальной ренты выяснилось, что на худших землях она не образуется. Однако землевладелец и эти земли сдает в аренду, ибо получает за это **абсолютную ренту**. Причиной ее образования является монополия второго вида в сельском хозяйстве — монополия **частной собственности** на землю. Она затрудняет свободное приложение капитала к земле, его переливание в ходе межотраслевой конкуренции, устанавливающей среднюю прибыль. Исторически сложилось так, что в сельском хозяйстве доля труда по сравнению с долей средств производства часто выше, чем в промышленности. Поэтому в сельском хозяйстве на единицу капитала создается больше прибавочной стоимости, а стоимость сельскохозяйственных продуктов больше общественной цены их производства. Разница между стоимостью сельскохозяйственной продукции и общественной ценой ее производства на худших землях образуют добавочную прибыль, которую присваивает землевладелец в виде абсолютной ренты. Она повышает рыночные цены сельскохозяйственных товаров, позволяет земельным собственникам облагать общество своего рода данью в виде абсолютной ренты.

Итак, **причиной** абсолютной ренты, получаемой с худших земель, является монополия частной собственности на землю, **условием ее образования** — более низкое органическое строение капитала — $O (O - C : V$, где C — Стоимость средств производства; V — стоимость рабочей силы)

в сельском хозяйстве, **источник** — прибавочная стоимость, создаваемая трудом сельскохозяйственных рабочих.

При исключительно редких условиях образуется **монопольная рента**. Дело в том, что на определенные сельскохозяйственные продукты (особые сорта винограда и чая, цитрусовых и др.), производимые в исключительных природно-климатических условиях, образуются монопольные цены, превышающие стоимость их производства. Спрос на эти товары больше, чем их предложение. В этих условиях верхний предел цен определяется лишь уровнем платежеспособного спроса, т. е. конъюнктурой рынка. Разница между монопольной рыночной ценой и стоимостью продукта образует монопольную земельную ренту, которую присваивает владелец редких земель. Следовательно, источник монопольной ренты находится вне сельского хозяйства. Она получается в других отраслях экономики, а затем через механизм рыночных цен перераспределяется в интересах владельца редких земель.

В условиях переходной экономики в России происходят соответствующие изменения в рентных отношениях: в причине и условиях образования ренты, источниках ее образования, в распределении и присвоении. Так, в сельскохозяйственных предприятиях (кооперативных, акционерных и других предприятиях) образуется дифференциальная рента I и II. Однако ее источником в реорганизованных совхозах и колхозах, других хозяйствах является не только прибавочный труд наемных рабочих, но и труд членов хозяйства. Поскольку дифференциальная рента I, связанная с естественным плодородием земли, не является результатом лучшей работы данного хозяйства, то она должна в основном изыматься у хозяйств и использоваться в интересах общества. В отличие от этого, дифференциальная рента II образуется в связи с дополнительными затратами хозяйства, что дает ему право на соответствующее присвоение части ренты. Другая часть ренты может присваиваться государством, если оно принимало участие в улучшении плодородия почвы.

Дифференциальная рента образуется также в крестьянских (фермерских) хозяйствах, в которых имеются различия в плодородии и местоположении земельных участков, в производительности дополнительных вложений в землю. Реализация сельскохозяйственной продукции с лучших участков земли позволяет крестьянам получать излишек стоимости, который и образует дифференциальную ренту.

В условиях, когда земля в России становится **частной собственностью**, объектом купли-продажи, в хозяйствах возникает монополия второго вида — монополия частной собственности на землю, порождающая абсолютную ренту.

Совершенствование рентных отношений требует проведения широких работ по созданию Земельного кадастра, чтобы дать классификаци-

онную оценку качества земель, их естественного и экономического плодородия. Экономическое плодородие земли, характеризующее ее способность обеспечить производство сельскохозяйственной продукции, может быть выражено следующей формулой:

$$S = \frac{R}{E_n} + K_{oc},$$

где S — оценка земли; R — дифференциальная рента I и II; E_n — норматив эффективности; K_{oc} — затраты на освоение земли.

Совершенствование землепользования и рентных отношений предполагает определенные меры по экономической оценке земельных ресурсов. Во-первых, качественную оценку земель по комплексу природных свойств с точки зрения пригодности к сельскохозяйственному производству. Во-вторых, агроэкономическую оценку земель по эффективности возделывания отдельных сельскохозяйственных культур и дополнительных вложений на землях разного качества. В-третьих, общую экономическую оценку земель как средства производства в сельском хозяйстве в целом. В-четвертых, оценку потерь народного хозяйства при выбытии земель из сельскохозяйственного оборота. Оценка земельных ресурсов проводится на основе земельно-оценочных работ, выполняемых землеустроительной службой страны. При этом пашню и многолетние насаждения оценивают по окупаемости затрат, а природные угодья — по их продуктивности.

Разработка и принятие Земельного кодекса России позволят более реально перейти от национализации земли к частной земельной собственности, превратить ее в объект регулируемой купли-продажи. Причем **цена земли** основывается на величине земельной ренты и процента, т. е. земля приобретает иррациональную цену. В этих условиях владелец земельного участка продаст его лишь в том случае, если полученные от продажи деньги, будучи вложены в банк, дадут в виде процента доход не меньший, чем рента, получаемая с данного участка. Следовательно, цена земли — это капитализированная рента. Формула цены земли Z будет иметь следующий вид:

$$Z = \frac{R}{r} \times 100\%,$$

где R — земельная рента; r — ставка ссудного процента.

Таким образом, цена земли прямо пропорциональна земельной ренте и обратно пропорциональна ставке ссудного процента. Источник земельной ренты в зависимости от ставки процента является разновидностью

дисконтирования стоимости факторов производства. Дисконтированный размер земельной ренты необходим при заключении арендных договоров об использовании земли на тот или иной период. Дисконтирование, представляющее собой исчисление будущего размера дохода в виде земельной ренты, осуществляется в результате деления годового размера ренты на ставку процента. Цена земли имеет тенденцию к росту, ибо земельная рента растет, а ставка ссудного процента если и растет, то медленнее, чем рента.

§ 5. Предпринимательство и прибыль

При рыночной экономике хозяйственная деятельность принимает характер **предпринимательской деятельности** (бизнеса). Она состоит в организации и соединении факторов производства для создания товаров и услуг, удовлетворяющих общественные потребности и материальные интересы предпринимателя в получении прибыли.

Предпринимательство как фактор производства. В своей деятельности предприниматель обычно выполняет три основные функции: во-первых, **факторную**, состоящую в мобилизации денежных накоплений, средств производства, работников и других факторов, необходимых для предпринимательской деятельности; во-вторых, **организаторскую**, которая состоит в соединении и комбинировании факторов производства, чтобы обеспечить достижение поставленной цели; в-третьих, **творческую**, связанную с новаторством, инициативой, предприимчивостью и риском, роль которых в условиях НТР и усиления конкуренции выросла.

Многообразие форм предпринимательской деятельности, которая свойственна современной рыночной экономике, содействует развитию как государственного, так и частного сектора. При этом высокие результаты предпринимательской деятельности зависят не только от форм собственности и хозяйствования, но и качества управления, организации труда и производства, эффективности использования факторов производства.

Свои особенности имеет предпринимательская деятельность в переходной экономике России. Предпринимательство формируется в ходе приватизации и разгосударствления, других радикальных методов трансформации централизованной планово-распределительной системы хозяйства в рыночную. Предпринимательство развивается в условиях слабой законодательной базы, имущественной неразберихи, высоких налогов и ставок кредитов, морально-психологической неготовности к рыночным отношениям, нормальным принципам и традициям рынка, при нарушении этики рынка и других «трудностях роста».

Среди современных организационных форм предпринимательской деятельности важнейшее место занимают акционерные общества и това-

рищества. Их количество составляет примерно половину от общего количества коммерческих организаций. Достоинство акционерной формы состоит в том, что она позволяет организовывать не только крупные, но и мелкие предприятия, которые применимы в промышленности, в сельском хозяйстве, на транспорте, в банковском деле и других сферах экономики, способствуют формированию промышленно-финансовых групп.

Обращает на себя внимание слабое развитие малого бизнеса в России. На 1 января 2003 г. в стране насчитывалось всего 82,3 тыс. малых предприятий, хотя при развитой рыночной системе их должно быть несколько миллионов. Недостаточное развитие получили и индивидуальные предприятия (семейные и с применением наемного труда), а также крестьянские (фермерские) хозяйства и другие, хотя данные мелкие формы предпринимательской деятельности весьма полезны и доходны. Они помогают решать многие экономические и социальные задачи: создавать новые рабочие места, уменьшать безработицу и увеличивать спрос на предметы потребления и факторы производства; наполнять рынок товарами и услугами, поддерживать конкуренцию; способствовать созданию слоя предпринимателей и «среднего класса» в стране.

Предприниматель как субъект рыночной экономики. В качестве субъекта рыночной экономики функции предпринимателя состоят в нахождении и формировании спроса на продукты и услуги, удовлетворяющие его путем организации производства и продажи товара с максимальной прибылью. Функции предпринимателей включают: 1) проявление инициативы по соединению ресурсов (факторов) для производства какого-либо товара или услуги; 2) принятие основных решений по управлению фирмой; 3) внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса; 4) несение ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами.

Многообразная деятельность предпринимателя отличается от деятельности менеджера. Он является самостоятельным субъектом рынка, который действует на свой страх и риск, под свою имущественную и другую ответственность. В отличие от этого, менеджер — наемный работник, выполняющий поставленную предпринимателем задачу. Он не несет за свои действия имущественной ответственности, хотя и может быть уволен. Данное деление в значительной мере условно. Ведь менеджер может быть собственником (или совладельцем) капитала, поскольку он имеет акции и часть полученной прибыли инвестирует в развитие действующего предприятия. Предприниматель же, участвуя в управлении и организации производства, в той или иной мере выполняет функции менеджера.

Главное, чем отличается предприниматель от других субъектов рыночной экономики, — это **предпринимательский доход** (прибыль пред-

принимателя), который меньше, чем валовая и чистая прибыль. На осуществляющих воспроизводство предприятиях, которые выполняют свои обязанности перед государством и работниками, валовая прибыль распределяется в разных формах, в том числе и в форме предпринимательского дохода (рис. 6-8).

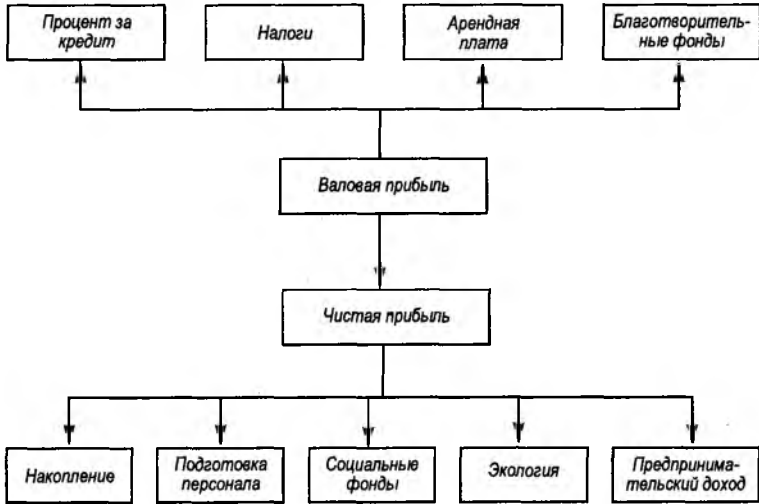


Рис. 6-8. Распределение валовой и чистой прибыли предприятия

Как видно, вначале из валовой прибыли предприятия делаются внешние отчисления (налоги, процент за кредит, арендная плата, благотворительные фонды). Оставшуюся **чистую прибыль** используют для целей расширенного воспроизводства (накопления, подготовки кадров, развития социальной сферы, нужд экологии). В заключение предприниматель получает из чистой прибыли фирмы личный предпринимательский доход (прибыль). Если же это не частное, а акционерное предприятие, то часть чистой прибыли распределяется между акционерами.

Следует отличать абсолютную величину прибыли от **нормы прибыли**, показывающей степень доходности капитала (фондов). Норма прибыли P^1 (или норма рентабельности) выражается как отношение массы прибыли P к авансированным затратам A , состоящим из стоимости средств производства K и расходов на заработную плату работников Z :

$$P^1 = \frac{P}{A} = \frac{P}{K+Z} \times 100.$$

В экономической практике обычно определяется годовая норма прибыли, величина которой прямо пропорциональна числу оборотов капитала. Она исчисляется как отношение полученной за год прибыли ко всему авансированному в фонды капиталу.

Чтобы повысить норму прибыли, предприниматель стремится использовать все факторы. Среди производственных факторов, на которые может воздействовать предприниматель, можно выделить следующие (рис. 6-9).

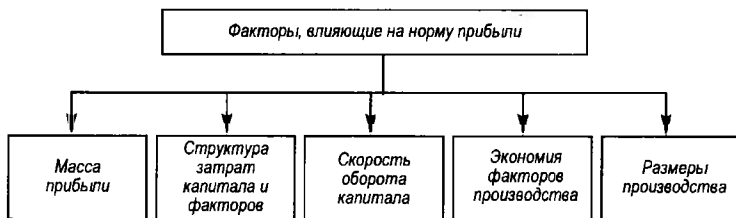


Рис. 6-9. Производственные факторы, влияющие на норму прибыли

Размер нормы прибыли находится в прямой зависимости от абсолютной величины прибыли, от доли расходов на наем работников в структуре затрат капитала, а также от активной части (машин, оборудования) в составе средств труда. Годовая норма прибыли тем выше, чем скорее оборот капитала. При этом к предпринимателю быстрее возвращаются деньги, авансированные на покупку средств производства, что позволяет увеличить размеры производства и прибыли при прежней общей величине капитала (фондов). Этому же способствует экономия затрат средств производства и других факторов, крупные размеры производства, позволяющие применять более производительную технику и технологию, разделение труда. На уровень нормы прибыли влияют не только рассмотренные выше **внутренние** факторы, на которые может воздействовать предприниматель, но и **внешние**, например колебание рыночных цен, величина процентной ставки, налогового обложения, арендной платы и др. Эти рыночные факторы воздействуют на абсолютную величину и, следовательно, на норму прибыли.

Прибыль — важнейшая категория рыночной экономики, ее максимизация выступает в качестве непосредственной цели и движущего мотива производства. Но до сих пор не смолкают споры об ее сущности, факторах и источниках. Множественность концепций понятия «прибыль» отражена в современной учебной литературе. Так, в известном учебнике П. Самуэльсона рассматриваются четыре точки зрения на прибыль. Во-первых, прибыль — это доход владельцев от факторов производства,

которые они предоставляют в пользование, в форме процента, ренты, заработной платы. Во-вторых, прибыль — вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований. В-третьих, прибыль — плата за риск, неопределенность результатов предпринимательской деятельности. В-четвертых, прибыль — доход, порожденный существованием монополии, которая возникает при монопольном положении производителя (продавца) на рынке или при естественной монополии.

РЕЗЮМЕ

Процесс производства материальных благ и услуг требует функционирования совокупности различных факторов: земли, труда, капитала, предпринимательской деятельности. Данным факторам соответствуют доходы — рента, заработная плата, процент и предпринимательский доход.

Спрос на фактор производства является производным от спроса на изготовленный с его помощью товар. Фирма, выступающая на потребительском рынке в роли продавца, на рынке факторов производства выступает в роли покупателя.

Принятие предпринимателем решения о целесообразности покупки дополнительного фактора производства будет зависеть от отношения величины предельного дохода фактора MRP и предельных издержек фактора — MRC . Покупка нового фактора производства будет для фирмы прибыльна, если $MRP > MRC$. Особое значение для фирмы имеет проблема комбинирования и взаимозамещения факторов, чтобы минимизировать издержки производства и максимизировать прибыль.

Величина заработной платы работников определяется в первую очередь спросом и предложением на рынке рабочей силы, а также трудовым законодательством, квалификацией работников, национальными особенностями и различиями в оплате труда и уровне жизни, другими факторами. Применяются две основные формы заработной платы: повременная и сдельная, а также их модификации и комбинации.

Рынок капитала органически связан с кругооборотом и оборотом капитала, который включает три основные фазы: а) физический и моральный износ; б) амортизацию; в) возмещение в натуральной форме. Отдача от инвестиционных средств на покупку факторов производства будет тем больше, чем ниже существующая ставка процента. Для определения направления инвестиций, исходя из расчета возможного будущего дохода, используется метод дисконтирования. Для этого выясняется, по какой цене следует купить фактор производства, чтобы его использование позволило получить больший доход, чем денежная сумма на проценты в банке.

Среди факторов производства особая роль принадлежит земле и другим природным факторам, многие из которых ограничены, редки и невозполнимы. Предложение земли, в отличие от других факторов производства, фиксировано и ограничено наличием плодородных земель и не может быть быстро увеличено в зависимости от повышения ренты и цены.

Предпринимательская деятельность состоит в организации и соединении факторов производства для создания товаров и услуг, удовлетворяющих общественные потребности и материальные интересы предпринимателей в получении максимальной прибыли. За свои услуги, творчество и риск предприниматель, являющийся собственником факторов производства, получает из чистой прибыли фирмы личный предпринимательский доход (прибыль). Свою прибыль предприниматель должен получать после того, как из валовой прибыли будут сделаны внешние отчисления: налоги, проценты за кредит, арендная плата, отчисления в благотворительные фонды и др., а из оставшейся чистой прибыли будут выделены средства на внутренние потребности фирмы. Данная последовательность распределения валовой и чистой прибыли необходима, чтобы фирма выполнила свои обязательства перед государством, наемными работниками и предпринимателем, обеспечила накопление и индивидуальное расширенное воспроизводство.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите факторы производства и раскройте содержание каждого из них.
2. Почему спрос на факторы производства называется «производным спросом»?
3. Что лежит в основе рыночного ценообразования на факторы производства?
4. В чем состоит сущность и эффект взаимозамещения факторов производства?
5. Как влияет производственная функция факторов производства на решение задачи: «что», «как» и «для кого» производить?
6. В чем состоит сущность минимизации издержек и максимизации прибыли при использовании факторов производства?
7. Можно ли считать социально справедливым получение предпринимателем своего предпринимательского дохода?
8. Каковы виды земельной ренты, ее влияние на цену земли?
9. Каковы формы заработной платы, их положительные и отрицательные стороны, перспективы совершенствования?
10. В чем сущность рынка капитала и инвестиционного процесса, какова их связь с процентом на капитал?

ФИРМА И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

§ 1. Виды предпринимательской деятельности и фирмы

История предпринимательской деятельности и способов ее экономической организации знает множество конкретных форм экономического и юридического обособления субъектов предпринимательства. Фирма — это обобщенное название, используемое по отношению ко всем (или почти ко всем) организациям бизнеса. При этом важно, что понятие предпринимательства в целом шире, чем понятие фирмы, так как наряду с организациями оно включает все виды индивидуальной экономической активности, осуществляемой от своего имени и под собственную полную и неограниченную ответственность. Статус индивидуального предпринимателя закрепляется за ним при условии обязательной государственной регистрации как свидетельства признания и соблюдения законодательных норм предпринимательской деятельности. Примером такого статуса могут служить предусмотренные российским законодательством «предприниматели без образования юридического лица» (ПБОЮЛ).

Единоличное владение, партнерство, корпорация. Термин *фирма* указывает прежде всего на то, что организация занимается хозяйственной деятельностью и действует в большинстве случаев на правах юридического лица. Обычно в микроэкономическом анализе различают три типа предпринимательских фирм, в которые в принципе укладывается все их разнообразие — от гигантских корпораций типа «Дженерал моторс» с многомиллиардным объемом выпуска и сотнями тысяч работников до мелких лавочек, где со всеми делами справляется один хозяин, а дневная выручка не превышает нескольких десятков долларов. Основными типами фирм являются *единоличные владения, партнерства и корпорации*.

Следует отметить, что соотношение указанных форм предпринимательства в странах с рыночной и с переходной экономикой сильно различается. Так, в США в конце 80-х гг. XX в. из почти 19 млн фирм 73% приходилось на единоличные владения, 9% — на партнерства, 18% — на корпорации. Вместе с тем средние доходы на одну фирму в корпорациях в 50 раз превышали доходы единичных владений и почти в 13 раз доходы партнерств. В переходной экономике бывших социалистических стран, где в результате высокой организационной концентрации к началу рыночной трансформации абсолютно преобладали крупные и крупнейшие предприятия, количество мелких частных фирм в течение длительного времени оставалось относительно небольшим, несмотря на весьма высо-

кие темпы роста числа мелких предпринимательств. В России пока мелкое частное предпринимательство составляет основную массу теневого бизнеса, предпочитая нелегальную или полуполезальную форму существования из-за несовершенства законодательства, налоговой системы, коррумпированности бюрократических структур и криминализации экономики.

Вместе с тем вопрос о рациональном соотношении мелкого и крупного предпринимательства в переходной экономике не может быть примитивно сведен к проблеме роста числа мелких и средних предприятий за счет дезагрегации крупных. Признавая важность мелкого и среднего бизнеса и как основы социально-экономической стабильности, и как фактора устойчивого эффективного функционирования крупных компаний, нельзя недооценивать крупного производства для современной экономики. Опыт рыночной экономической трансформации в России свидетельствует о том, что именно крупные промышленные и финансово-промышленные корпорации берут на себя функции структурной перестройки, упрочения рыночных позиций в стратегически значимых отраслях и создают основу для устойчивого роста экономики в целом.

Каждая из упомянутых форм предпринимательства имеет свои достоинства и недостатки, которые и определяют их роль в развитии экономики. При *единоличном владении*, являющемся формой полностью самостоятельного ведения бизнеса, владелец сочетает в себе функции собственника, управляющего и работника, что снимает потенциальные конфликты внутрифирменных интересов, делает бизнес простым, гибким и легко контролируемым. Для мелкого бизнеса это весьма ценные качества. Вместе с тем финансовые ресурсы единоличных предпринимателей чаще всего ограничены состоянием владельца, что может служить серьезным препятствием не только для расширения и развития, но и для преодоления временных затруднений из-за ошибок в ведении дела или не зависящих от предпринимателя внешних условий. Этим отчасти объясняется факт частых банкротств мелких единоличных фирм. Высокая степень предпринимательского риска в мелких единоличных владениях компенсируется неограниченной ответственностью перед кредиторами, когда предприниматель рискует не только активами своей фирмы, но и всем личным имуществом. В стабильной рыночной экономике гарантий неограниченной ответственности может быть достаточно для получения необходимых для бизнеса денежных и товарных кредитов. Однако в период крупных сдвигов в структуре бизнеса в условиях переходной экономики, при относительно небольших сбережениях граждан особенно необходимым становится вовлечение в оборот таких принципиально новых для постсоциалистической экономики активов, как земля и недви-

жимость. Одновременно должно быть приспособлено к реализации порядка неограниченной ответственности и судебное производство.

Партнерство возникает в случае, когда в целях ведения бизнеса объединяются ресурсы и предпринимательские навыки двух или более лиц. Из факта объединения определенных размеров ресурсов вытекает право на соответствующую долю в прибыли и обязанность принятия на себя ответственности по убыткам фирмы. Солидарная ответственность партнеров является неограниченной. Управленческие функции могут быть поручены кому-либо одному. В отличие от единоличных предпринимательств партнерства могут быть и довольно крупными фирмами, для которых предпочтение партнерской формы бизнеса объясняется его спецификой. Так, необходимость заручиться безусловным доверием клиентов, а значит, обеспечить его всем своим имуществом, избрав форму партнерства, часто возникает у юридических и бухгалтерских фирм. В таких фирмах партнерская форма как бы демонстрирует клиентам готовность партнеров поставить их интересы выше своих собственных. По мере развития правовых основ ведения бизнеса в странах с переходной экономикой число партнерств будет возрастать.

Партнерское соглашение как основа партнерской фирмы является жестким документом, фиксирующим права и обязанности на определенный конкретный момент. Если ситуация меняется (например, в случае выхода из дела кого-либо из партнеров или, напротив, намерения привлечь нового партнера в случае смерти одного из партнеров и т. п.), то соглашение должно быть составлено заново. Такая практика неудобна для тех предпринимателей, которые намерены привлечь значительные дополнительные капиталы в целях развития и роста дела. Получение банковских кредитов или ссуд от других лиц связано со сложностями обращения полной ответственности на имущество партнеров. В случае банкротства одного из партнеров, например, ответственность за долги фирмы переносится на имущество остальных. В российском законодательстве возможность банкротства граждан впервые зафиксирована в Федеральном законе о банкротстве, вступившем в силу в 1998 г.

Другая проблема партнеров, которой нет у единоличных владельцев, — возможность конфликтов внутрифирменных интересов. Это тем более вероятно, что часто функция управления в партнерствах исполняется не всеми участниками, но ответственность своим имуществом обязательно несут все. Если специализированное управление фирмой осуществляется двумя или более партнерами, то могут возникать специфические конфликты в принятии решений, способные, например, отпугнуть кредиторов.

Корпорация — это форма бизнеса, свободная от многих упомянутых проблем. Корпорация существует юридически отдельно от своих основа-

телей и базируется на принципе ограниченной ответственности. Это значит, что владельцы фирмы в форме корпорации несут ответственность по ее обязательствам и получают доход от ее деятельности только в пределах вложенных средств и пропорционально их размеру. Личные активы владельцев отделены от активов фирмы. Предпринимательский риск, таким образом, распространяется на капиталы корпорации, но не на личное имущество владельцев, причем даже в тех случаях, когда активы корпорации не покрывают ее обязательств.

Собственность корпорации разделена на части между ее владельцами в виде акций или паев. Это создает уникальную возможность привлечения средств: после своего учреждения корпорация может распространять ценные бумаги (сертификаты, облигации, расписки), позволяющие аккумулировать ресурсы за счет мобилизации сбережений населения или инвестирования свободных ресурсов других фирм. Неограниченные возможности расширения и роста масштабов предпринимательства в форме корпораций позволяют им использовать преимущества технологий массового производства, более глубокой производственной и управленческой специализации. А поскольку капиталы корпораций отделены от имущества владельцев и имеют специфическую форму ценных бумаг, то при необходимости возможно изменение структуры капитала путем операций на фондовом рынке, реструктуризации активов под влиянием тех или иных факторов. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой в российском законодательстве не зафиксировано специальное понятие корпорации. Обычно под корпорацией понимаются компании с большим числом собственников.

Среди недостатков корпорации как формы предпринимательства следует отметить ее зависимость от бюрократизма и коррумпированности чиновников, связанную с процедурами регистрации и юридического обслуживания. Разделение активов корпорации и личных активов владельцев в принципе создает возможность злоупотреблений в бизнесе, недобросовестности в сделках, когда ответственность за результаты таких действий перекладывается на фирму. Однако главная опасность корпоративной формы бизнеса таится в разделении функций собственности и контроля. Как правило, владельцы (акционеры) не управляют непосредственно своими корпорациями, перепоручая контроль над фирмой специалистам-управляющим (менеджерам). Управляющие вполне могут действовать в собственных интересах, отличных от интересов акционеров. Это особенно характерно для крупных корпораций со сложной производственной и управленческой структурой, не позволяющей акционерам контролировать действия менеджеров. В крупных корпорациях существует опасность подавления интересов мелких акционеров и подчинения деятельности корпорации интересам крупных и домини-

рующих собственников. В практике российских компаний сложились своего рода « типовые схемы » нарушений корпоративного законодательства менеджментом, действующим в интересах отдельных групп акционеров. Широко распространение получили такие противоправные действия, как размыwanie мелких пакетов акций за счет дополнительных эмиссий, принудительная скупка акций у мелких акционеров, нарушения по выплате дивидендов, процедурные нарушения по ведению реестров акционеров, проведению общих собраний акционеров, выборам руководящих органов корпорации и др.

Предприятие и фирма. Очень часто в микроэкономическом анализе понятия предприятия и фирмы практически отождествляются и рассматриваются в качестве главной формы организации производства товаров и услуг, а также других видов предпринимательской активности, удовлетворяющих потребности человека и общества. С таким подходом можно согласиться только с очень существенными оговорками.

Дело в том, что в рыночной экономике структура производственного сектора выступает как сфера предложения, а точнее — как структура совокупного выпуска. Анализ структуры выпуска в США в течение последних десятилетий, помимо известного факта абсолютного преобладания частного сектора (доля госсектора в общем объеме производства в 1985 г. составляла 12%), выявил тенденцию значительного сдвига структуры выпуска от сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности в пользу услуг. Их доля в выпуске частного сектора возросла с 28% в 1965 г. до 36% в 1985 г. В общем количестве фирм доля фирм, специализирующихся на предоставлении банковских и финансовых услуг и обслуживании сделок с недвижимостью, составляет 13%, прочих услуг (образование, досуг, гостиничное дело, медицина, ремонт бытовой техники и автомобилей, деловое консультирование и пр.) — 32,6%. Для сравнения: доля сельскохозяйственных фирм (включая фермы, лесное и рыбное хозяйство) составила 14,9% общего числа фирм в экономике, доля фирм обрабатывающей промышленности — 3,2, строительства — 9,4, оптовой и розничной торговли — 21,4%.

Устойчивый характер очевидных сдвигов в сторону услуг свидетельствует о том, что индустриальная экономика, традиционно сконцентрированная на промышленном производстве, постепенно превращается в постиндустриальную, а именно в «экономике услуг». Соответственно со сдвигами в структуре выпуска происходят сдвиги в структуре занятости — от рабочих специальностей («синие воротнички») к профессиям интеллектуального труда и служащих («белые воротнички»).

На фоне таких общеэкономических сдвигов приобретает все большее значение всегда существовавшая тонкая смысловая грань между понятиями фирмы и предприятия. Смысл разграничения понятий состоит

в следующем. *Предприятие* (завод, фабрика) — обособленная единица по производству товаров и услуг. *Фирма* — организация хозяйственной, предпринимательской деятельности. Фирма может включать одно производственное предприятие (и тогда действительно понятия фирмы и предприятия будут идентичными). В случае вхождения в состав фирмы нескольких производственных предприятий (заводов, фабрик) ее организационные рамки скорее всего не будут совпадать с рамками предприятия. Главное же, что несет с собой крен в сторону «экономики услуг», — это повышение значимости собственно хозяйственных, предпринимательских аспектов деятельности фирм любого размера и состава. Связи в реальном секторе становятся более подвижными и многообразными, а в структуре управления фирмой происходит перераспределение функций и появляются новые. Так, наряду с усилением конкурентной борьбы за клиента увеличивается значимость социальных задач фирмы и соответствующего блока в менеджерской структуре.

В России в соответствии с действующим законодательством под предприятием понимается самостоятельный хозяйствующий субъект, обладающий статусом юридического лица и обособленным имуществом. Менее четки понятия фирмы и компании, которые в принципе идентифицируются с любым объединением деловых людей, осуществляющих совместную коммерческую деятельность и обладающих статусом юридического лица. А степень и формы обособленности имущества зависят от той конкретной организационно-правовой формы, в которой действует фирма.

Крупные фирмы, как правило, являются объединениями предприятий. В рамках фирмы предприятия могут интегрироваться по горизонтали, т. е. под единым хозяйственным руководством фирмы собираются предприятия одной стадии производства. Такая форма распространена в торговле, сфере услуг. Крупные фирмы обрабатывающей промышленности нередко имеют вертикальный принцип объединения предприятий, представляющих различные стадии производственного процесса (например, в крупных нефтяных компаниях структура часто представлена предприятиями «от скважины — до бензоколонки»). Важным фактором создания промышленных конгломератов в России в начале 2000-х гг. стало стремление усилить рыночные позиции за счет включения в состав многоотраслевых корпораций основных сырьевых производств, предприятий энергетики, а в ряде случаев и предприятий-потребителей продукции основного производства. Так, наиболее крупные корпорации в черной и цветной металлургии активно скупают акции профильных добывающих и горнообогатительных компаний, акции энергогенерирующих предприятий, а также некоторых машиностроительных производств (например, в автомобилестроении). Большинство же крупных

фирм являются конгломератами, т. е. включают предприятия, оперирующие во многих различных отраслях и сегментах рынка.

Указанные способы производственно-хозяйственной интеграции были хорошо известны в плановой экономике, их использовали при создании отраслевых и межотраслевых промышленных объединений. С начала 60-х гг. практически во всех странах административно-плановой экономики проводилось неоднократное реформирование организационных структур с целью создания наиболее эффективного и адекватного достигнутому научно-техническому уровню «основного хозяйственного звена». Управление экономикой строилось по принципу «единой социалистической фабрики», границы предприятий и их объединений произвольно подгонялись под цели экономической политики государства. Объективное стремление административно-плановой экономической системы сформировать аналог микроуровня экономики, предпринимательские структуры находило отражение в ряде крупных мер хозяйственного реформирования. Разрабатывались различные модели хозяйственного расчета на уровне предприятий и объединений. Внедрялись новые формы организации экономики, которые были призваны преодолеть производственную ограниченность предпринимательства в рамках предприятий. Типичный пример — создававшиеся в 70-х гг. крупные промышленные комбинаты в бывшей Германской Демократической Республике, прямо называвшиеся «социалистическими фирмами».

Сказанное весьма существенно для понимания процессов формирования микроуровня в постсоциалистической переходной экономике. Бывшие социалистические предприятия вступили в процесс рыночной трансформации (в отличие от развивающихся переходных экономик других регионов мира), располагая крупными и далеко не всегда устаревшими производственными фондами. Перевести их из структуры «единой фабрики» в структуру эффективного производительного капитала okaza-лось задачей длительной и сложной. Сравнительно быстро удалось сделать только одно — преодолеть тотальное огосударствление экономики. Частный сектор был создан в исторически короткие сроки как за счет масштабной приватизации, так и путем формирования новых частных предпринимательств. Но «таинство» рыночной трансформации, когда предприятие из единицы производства превращается в единицу рыночных хозяйственных отношений, единицу отношений обмена, связано с утверждением принципиально отличной модели «основного хозяйственного звена».

Вопрос о том, что должно, в конечном счете, лежать в основе организации экономической деятельности — стихийный порядок рынка или жесткая административная иерархия, — остается в сфере пристального внимания экономической теории уже в течение многих лет. Не только в со-

циалистической, но и в рыночной экономике теоретики пытались осмыслить возможную целесообразность организации экономики как «одной большой фирмы». Конечно, никто серьезно не думает о замене в масштабах всей экономики рыночных механизмов централизованной иерархией, но для понимания внутрифирменных отношений и определения рациональных границ фирмы это — ключевой вопрос.

Стратегические цели фирмы. Предпринимательская деятельность как особая форма экономической активности всегда связывалась с получением прибыли. Более того, традиционный микроэкономический анализ обычно исходит из того, что фундаментальная задача фирмы как раз и заключается в максимизации прибыли в долговременном периоде. Однако это, казалось бы, безусловное положение постепенно размывается критическими замечаниями, основанными на наблюдениях за рыночным поведением различных типов фирм.

В небольших фирмах, где функции руководства исполняет, как правило, сам владлец, прибыль действительно является доминирующей целью. Однако в крупных фирмах, где, как уже упоминалось, функции собственности отделены от функций контроля, расстановка приоритетов может быть иной. У менеджеров появляется возможность подмены целей корпорации, в том числе и стратегической цели долговременной максимизации прибыли, иными целями. Критика теории ориентации фирмы на максимизацию прибыли осуществляется по двум направлениям.

Во-первых, в современных корпорациях реальные хозяйственные решения многоступенчаты, сложны и противоречивы, а потому не могут укладываться в прямое следование цели максимизации прибыли. Более предпочтительными для менеджеров могут быть, например, цели развития и роста фирмы, а не собственно максимизация доходов как таковых. Многие крупные корпорации стремятся прежде всего к увеличению рыночной стоимости совокупного капитала фирмы и рассматривают рост прибылей лишь как следствие повышения капитальной стоимости. Доминирующей целью может быть максимизация дивидендов акционеров, для которой также не обязательно максимизировать прибыль.

Во-вторых, управляющие могут прямо следовать своим интересам в принятии решений, противоречащих интересам акционеров. Сложность контроля за действиями менеджеров в крупных фирмах допускает такую возможность. Так, вполне типична ситуация, когда управляющие заинтересованы в краткосрочной прибыли (например, чтобы получить вознаграждение или продвинуться по службе) за счет ее уменьшения в перспективе. При этом управляющие нередко больше заинтересованы в разрастании фирм, чем в максимизации стоимости имущества акционеров, так как работа в более крупной фирме престижнее и лучше оплачивается. Крупные фирмы поэтому вынуждены уделять специальное внима-

ние проблемам повышения заинтересованности менеджеров в долгосрочной максимизации прибыли. Предусмотрены особые шкалы роста зарплаты управляющих по мере увеличения размеров прибыли фирмы. Для гармонизации интересов акционеров и управляющих оплата труда менеджеров среднего уровня частично производится акциями, что, по замыслу, должно заинтересовать их в повышении курсовой стоимости акций, а значит, и стратегической максимизации прибыли фирмы.

По мере стабилизации масштабов, рыночных позиций и внутренней структуры крупных корпораций и небольших компаний в России все большее значение приобретают процессы гармонизации отношений менеджмента, акционеров и наемных работников, получившие наименование «корпоративной культуры». По сравнению с нормами корпоративного права, которые подробно прописываются в законодательстве, нормы корпоративной культуры представляют собой правила и предпочтения деловой этики, не всегда укладывающиеся в юридические рамки, но очень важные для имиджа фирмы в отношениях с партнерами. Корпоративная культура включает такие этические нормы, как приверженность всех категорий работников миссии компании, умение и желание работать в единой команде, безусловное уважение интересов партнеров, обязательность в исполнении контрактов и многое другое, что неотъемлемо входит в понятие хорошей деловой репутации. Эти элементы корпоративной культуры способны сглаживать противоречия и предотвращать возможные конфликты интересов во внутрикорпоративных отношениях во имя общего делового успеха фирмы.

Потенциальный конфликт внутрифирменных интересов и принципов управления имеет свои естественные границы. Фирмы, где такие конфликты препятствуют максимизации прибыли, в конечном итоге обречены. Те же фирмы, где при всех возможных отклонениях цель долгосрочной максимизации прибыли не исчезает из системы приоритетов, имеют шансы на выживание. И несмотря на очевидную коррозию принципа абсолютного приоритета долгосрочной максимизации прибыли, анализ рыночного поведения фирм убеждает в сохранении в той или иной форме этого приоритета. Типичное поведение большинства фирм таково, будто они действительно максимизируют прибыль, хотя эта цель может сознательно и не ставиться менеджментом. Аналитики микроэкономики часто утверждают, что конкуренция вынуждает фирмы при любом раскладе интересов придерживаться линии рыночного поведения, хотя бы имитирующей максимизацию прибыли, чтобы удержаться на рынке.

Тем не менее ревизия положения о роли прибыли как стратегической цели фирм была не случайной. На протяжении 90-х гг. XX столетия про-

исходило утверждение неинституционального анализа проблем организации микроуровня экономики.

Контрактная природа фирмы. Современная теория институционализма подходит к проблемам мотивации, экономического поведения и рынков с точки зрения структуры и развития прав собственности и *транзакционных издержек* (о транзакционных издержках см. подробнее гл. 2). Это стало значительным событием в развитии теории экономической организации и фирмы, которые изучаются неинституционализмом не как обособленные единицы техники, технологии и управления, а как субъекты и структуры управления сделками.

Теория транзакционных издержек рассматривает предпринимательский процесс как *цепь транзакций*, т. е. пересечений товаром или услугой границ смежных технологических процессов или владений (прав собственности на имущественные комплексы). Подобно неоклассической теории она признает рациональность основным принципом функционирования экономической организации, но трактует ее не как рациональность производственных издержек, а как рациональность затрат на управление сделками. Способность экономической организации к выживанию и развитию определяется исходя из ее возможностей в *минимизации транзакционных издержек*. Это означает, что в центре микроэкономического анализа стоят не затраты собственно на производство товаров и услуг, а сопутствующие процессы контрактации, т. е. механизмы контрактов и хозяйственных соглашений, начиная со стадии предварительного согласования интересов и стимулов и кончая стадиями заключения и выполнения контракта. Экономическая организация (фирма) как субъект контрактации стоит перед необходимостью гармонизировать отношения между участниками сделок, находящимися в состоянии реальных или потенциальных конфликтов. При этом экономическая организация должна обеспечивать непрерывность отношений вступивших в сделку сторон через специальное управление их взаимодействием — механизмы и структуры рыночной контрактации.

Главным выводом из сказанного можно считать следующее: независимо от того, как понимаются цели фирмы — как долгосрочная максимизация прибыли или как минимизация транзакционных издержек, — фирма, будучи экономической организацией, имеет *контрактную природу*. Анализируя рациональность действий и организационных рамок фирм в соответствии с их контрактной природой, можно также найти подход к ответу на постоянно возникающие в каждом конкретном случае экономической организации вопросы. Суть их сводится к выяснению, является ли рациональным построение «единой фирмы» (вспомним «единую фабрику» плановой экономики) и в чем критерий выбора между преимущественной ориентацией на стихийные сигналы рынка или на стабильность

иерархии. Это тем более важно, что гарантией стабильности хозяйственных отношений может быть не только жесткая иерархическая организация фирмы, но и более гибкие отношения участия в собственности партнера как наиболее достоверное обязательство.

Базирующийся на теории трансакционных издержек контрактный подход к сущности фирмы способствует уяснению еще одного сложного теоретического вопроса — о связи между эффективностью и размерами фирмы. В отличие от оптимальных размеров производственных предприятий (заводов, фабрик), которые в целом предсказуемы и в значительной мере определяются характером технического базиса и используемой технологии, рациональные размеры фирмы как субъекта отношений контрактации в большей степени зависят не от каких-либо закономерных и общепринятых принципов, а от совершенно конкретных индивидуальных особенностей каждого данного случая экономической организации. Более того, технический организационный аспект играет при определении рациональных границ фирмы лишь вспомогательную роль в расчетах того, что предпочесть — экономию на масштабах производства, а значит, расширение контрактных отношений или минимизацию трансакционных издержек в случае организации производства только «для себя».

При трансакционном подходе к экономической организации рациональные границы фирмы зависят от нахождения оптимального для каждого данного случая соотношения связей, оставленных на волю рынка и оформленных контрактами, и набором трансакций, совершаемых в организационных рамках фирмы. Причем выбор этого соотношения, хотя и индивидуален, все же не может быть полностью свободным, так как в хозяйственной практике всегда действуют разнообразные ограничители — территориальное расположение участников контрактных отношений, технические и прочие возможности оборудования и т. п. Подобно тому как это делается по канонам неоклассической теории рациональности, трансакционный подход предполагает использование «естественных» принципов внутрифирменной интеграции — по вертикали (т. е. интеграция последовательных стадий обработки), по принципу территориальной близости и т. д. Решение вопроса о том, будут ли расширяться рамки фирмы, собирающей «под одну крышу» все необходимое, или же производственно-предпринимательская деятельность станет объектом нескольких менее крупных фирм, в конечном итоге зависит от того, при каком варианте трансакционные издержки окажутся меньше.

Как явствует из всего сказанного о контрактной природе фирмы, система контрактных отношений имеет универсальный, всесторонний характер, охватывает все аспекты деятельности фирмы и включает все

субъекты ее хозяйственных и производственных связей. Контрактный подход к экономической организации, базирующийся на принципе минимизации транзакционных издержек, открывает огромные возможности в период крупномасштабных сдвигов отношений собственности и рыночной реструктуризации в переходной экономике. Технологии концепций и расчетов минимизации транзакционных издержек будут очень полезны в сложных процессах изменения структуры и организационных рамок постсоциалистических предприятий, особенно крупных, в ходе их акционирования, приватизации и реструктуризации финансовых активов.

Контрактная природа фирмы — весьма значительный результат эволюции предпринимательства. Трактовка фирмы как совокупности, сети предпринимательских контрактов дополняет и развивает стандартное представление о фирме как об организации, нацеленной на рост капитала и получение прибыли. Институциональная теория экономических организаций рассматривает фирму в качестве своего рода генерального агента, призванного принимать на себя, организовывать и координировать множество разнообразных контрактных отношений между собственниками и потребителями ресурсов, необходимых для ведения производственно-хозяйственной деятельности. Такое понимание природы фирмы позволяет предпринимателям целенаправленно реализовывать ряд важных преимуществ экономического обмена, задействовать контракты как первичную и исходную форму экономической активности.

Фирма, понимаемая как сеть контрактов, имеет ряд специфических особенностей и преимуществ. Важнейшими из них являются:

- замена разветвленной сети транзакций между экономическими агентами одной транзакцией за счет перемещения в рамки внутрифирменных отношений всего разнообразия контрактных сделок между собственниками и потребителями ресурсов;
- структуризация в рамках фирмы контрактных отношений во времени и пространстве;
- сокращение транзакционных издержек в рамках фирмы за счет замены контрактных отношений системой команд;
- возможность в условиях высокой степени неопределенности рыночной среды выбора фирмой из многих вариантов отношений с этой средой наиболее рационального для нее способа действий, предсказуемого для партнеров;
- заключение своего рода «отношенческого контракта», который служит конституирующим признаком фирмы и основой ее организационного обособления.

§ 2. Организационно-правовые формы предпринимательства

В хозяйственной практике рассмотренные в первом разделе данной главы виды предпринимательства — индивидуальное, партнерское и корпоративное — облекаются во множество конкретных организационно-правовых форм. В процессе исторического развития в способы ведения предпринимательской деятельности включались все новые формы хозяйственного взаимодействия, усложнялись отношения собственности и механизмы объединения и перелива капитала, появлялись все более развитые способы распределения доходов и рисков, меры по обращению ответственности, формы управления капиталом. Складывалось предпринимательское право как важнейший элемент гражданского и хозяйственного права. Происходила определенная дифференциация норм предпринимательства по регионам мира — континентальное (европейское) право, англосаксонские правовые нормы, американская правовая модель предпринимательства и др.

Важно понимать в связи с этим, что процесс становления современных организационно-правовых форм предпринимательства по-разному происходит в странах с развитой рыночной и с переходной экономикой. Если в рыночной экономике этот процесс был исторически эволюционным и сопровождал естественный прогресс экономического и общественного уклада, то странам с переходной экономикой приходится переживать все трудности ломки общественных, экономических и организационных отношений. Правовые предпринимательские нормы поэтому менее стабильны, нередко внутренне противоречивы, страдают приверженностью интересам тех или иных общественных групп. Однако большинству постсоциалистических стран удалось относительно быстро создать основы организационно-правовых форм предпринимательства, в целом приближенных к рыночным.

Организационно-правовая форма любой фирмы определяется рядом факторов, важнейшими из которых являются:

- способ предпринимательской деятельности (индивидуальная или коллективная);
- статус предпринимателя (индивидуальный предприниматель, т. е. физическое или юридическое лицо);
- характер деятельности организации (коммерческая или некоммерческая);
- форма ведения хозяйства (для коммерческих организаций): хозяйственное товарищество, хозяйственное общество, производственный кооператив.

Особая проблема — государственное предпринимательство, которое осуществляется либо полностью государственными предприятиями, либо организациями со значительной степенью государственного участия

(в капитале и управлении). Распространенный тезис о преимуществах смешанной экономики, т. е. такой, где государство осуществляет хозяйственную деятельность наряду с частными предпринимателями, требует уточнения. Популярное положение о равноправии всех форм собственности справедливо только в одном — в выборе частной или государственной формы предпринимательской деятельности. Когда же такая деятельность уже осуществляется на практике, государство как предприниматель обязано неукоснительно следовать общим нормам гражданско-правовых и хозяйственных отношений. В рыночной экономике эти отношения строятся при безусловном примате частной собственности и ее правопорядка. Есть некоторые особенности функционирования публичных (общественных) предприятий. Но принцип один — в сфере предпринимательских отношений государственные предприятия должны следовать нормам частного правопорядка, т. е. действительно пользоваться равными правами (и ответственностью) с частными предпринимателями. В случаях, когда государство преследует определенные специфические цели, отличные от предпринимательских, должны существовать и специфические правовые нормы, в том числе и организационные. Однако в сфере общих норм хозяйственных отношений такие организации действовать не могут. Современное российское законодательство предусматривает три формы государственного предпринимательства. Это, во-первых, государственные унитарные предприятия, создаваемые для ведения определенных видов деятельности, требующих особого государственного контроля. Имущество таких предприятий на 100% принадлежит государству. В унитарных предприятиях действуют ограничения на совершение крупных сделок, на создание дочерних предприятий и допускается возможность изъятия части имущества в пользу государства. Во-вторых, государственное предпринимательство может осуществляться в форме казенных предприятий, также на 100% принадлежащих государству и работающих по устанавливаемой учредителем жесткой смете доходов и расходов. Наконец, предпринимательская деятельность государства может осуществляться в форме участия в капитале акционерных обществ. Доля государственной собственности в таких компаниях может варьировать от 100 до нескольких процентов. Предполагается, что небольшие пакеты акций, не обеспечивающие ни весомых доходов от собственности, ни эффективного контроля в смешанных компаниях, должны быть проданы частным инвесторам.

Рассмотрим теперь более подробно основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, определяющие тот или иной статус фирм.

Хозяйственные товарищества. Хозяйственное товарищество — это форма предпринимательства, осуществляемого совместными усилиями

двух или более лиц (физических или юридических), каждое из которых имеет права и несет ответственность в зависимости от вложенной доли в уставный фонд, а также места, занимаемого в структуре управления. Хозяйственное товарищество обладает на правах собственности уставным капиталом, разделенным на доли (вклады). В соответствии с Гражданским кодексом РФ действуют два вида товариществ.

Полное товарищество создается полными товарищами, которые несут полную ответственность своим имуществом по всем обязательствам фирмы. Солидарная ответственность существует в полном товариществе в особой форме — субсидиарной ответственности. Это значит, что в случае наступления имущественной ответственности, превышающей размер уставного капитала, кредитор вправе предъявить требование сначала к основному должнику, а при недостаточности его имущества или невозможности полностью удовлетворить требования кредитор предъявляет требования и к другим товарищам. Полное товарищество создается на основе договора. Оно не является юридическим лицом, т. е. все его члены сохраняют полную самостоятельность, но при условии субсидиарной ответственности.

Организации типа полных товариществ существуют во многих странах: открытые торговые товарищества в Германии и Австрии, простые общества в Швейцарии.

Смысл создания полного товарищества — объединение средств и усилий для реализации какого-либо проекта. С этой целью чаще всего создаются довольно крупные товарищества, называемые консорциумами. *Консорциум* — это временное соглашение двух или нескольких юридических лиц в целях реализации крупномасштабного проекта. Членство в нем добровольное. Консорциум прекращает свое существование после завершения проекта. В отдельных случаях возможно также образование юридического лица.

Товарищество на вере также является объединением нескольких физических и юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основе договора. Уставный капитал формируется из долей и вкладов участников. Участники, внесшие доли уставного капитала, являются полными товарищами и несут полную имущественную ответственность. Члены товарищества, внесшие вклады, не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут ответственность в пределах суммы своего вклада. Необходимость в создании товарищества на вере может возникнуть при реализации крупного проекта подобно тому, как это имеет место при образовании консорциума.

В зарубежной практике аналогом товарищества на вере являются командитные товарищества, также включающие в свой состав полных товарищей (комплементарии) и вкладчиков (командитисты). В России

правовое регулирование деятельности товариществ имеет много нерешенных проблем, поэтому пока они не очень популярны как форма предпринимательской деятельности.

Уязвимой стороной предпринимательства в форме товариществ является полная ответственность всех или части их членов. Используется эта организационно-правовая форма в основном в мелком бизнесе.

Хозяйственные общества. Кооператив. Хозяйственные общества -- это коммерческие организации, учреждаемые одним или несколькими физическими или юридическими лицами с внесением долей (или полной величины) уставного капитала. Российским законодательством предусмотрены четыре основные формы хозяйственных обществ.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) учреждается одним или несколькими физическими или юридическими лицами (но не более чем пятьюдесятью), несущими ответственность по обязательствам и риск убытков только в пределах внесенных вкладов. Важно, что в рамках уставного капитала вклады от одного собственника к другому могут переходить только с согласия всех других членов общества. Общество имеет право юридического лица. Учредительный договор определяет наименование, местонахождение, предмет, задачи и цели деятельности, размер уставного капитала и доли в нем всех членов общества. Общество имеет свои органы управления — общее собрание участников (высший орган) и исполнительный орган (единоличный или коллегиальный) для текущего руководства деятельностью общества.

Общество с дополнительной ответственностью, как и ООО, учреждается одним или несколькими лицами и имеет уставный капитал, разделенный на доли, определяемые в учредительных документах. Особенность общества с дополнительной ответственностью заключается в распространении ответственности по обязательствам общества не только на вклады, но и на остальное имущество членов. При наличии двух или более учредителей вступает в силу солидарное несение ответственности в форме субсидиарной ответственности всех членов общества. Ответственность обанкротившегося члена общества распределяется между остальными участниками пропорционально вкладам.

Акционерные общества (корпорации) появились в истории мирового бизнеса из стремления жестко отделить ответственность всего объединения предпринимателей от полной имущественной ответственности физического или юридического лица, являющегося членом общества. Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут ответственность за деятельность общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. Совокупность акций, принадлежащих одному акционеру, называется пакетом. Поскольку каждая акция опре-

деленной номинальной стоимости дает владельцу право одного голоса в процессе принятия управленческих решений, то чем больший пакет сосредоточен в руках акционера, тем больший контроль над обществом он имеет. Возможно формирование контрольного пакета, составляющего 51% всех акций и дающего возможность провести решение его владельца и реализовать его интересы при принятии управленческих решений в обществе. Существует два вида акционерных обществ (АО).

Открытое акционерное общество имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые акции и осуществлять их продажу на условиях, предусмотренных законодательством. Владельцы акций вправе отчуждать (продавать) их без согласия других акционеров.

Закрытое акционерное общество. В этом типе АО акции распределяются только среди учредителей, и общество не имеет права проводить открытую подписку на свои акции. Акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, которые желают продать другие акционеры общества.

Акционерные общества выпускают и размещают ценные бумаги, свидетельствующие о праве собственности на соответствующую часть капитала общества, праве на участие в управлении и праве на получение дохода. Средства от выпуска и размещения акций образуют собственный капитал АО, причем этот капитал может увеличиваться за счет дополнительных выпусков (эмиссии) акций. АО может в целях привлечения дополнительных ресурсов выпустить облигации, средства от размещения которых составляют заемный капитал АО. Мобилизованные таким образом средства должны быть на оговоренных условиях и в определенные сроки возвращены владельцам облигаций. Собственники облигаций имеют право на получение дохода, однако не участвуют в управлении АО.

Акционерная форма организации бизнеса имеет ряд существенных преимуществ. Главными из них являются возможности мобилизации крупных финансовых ресурсов, а также быстрого перелива капитала из одной сферы в другую (путем операций на фондовом рынке). АО не зависят напрямую от состава своих акционеров, так как существует в основном свободный порядок обращения, отчуждения и приобретения акций. Однако, как уже упоминалось в предыдущих разделах данной главы, разделение в АО функций собственности и контроля может создавать условия для злоупотреблений и конфликтов интересов.

Холдинговые компании (*холдинги*) являются разновидностью акционерных обществ с более сложной организационной структурой. Холдинговая компания «держит» крупные, часто контрольные, пакеты акций дочерних акционерных обществ. Такая организация преследует цель осуществления контрольных, управленческих, финансовых и иных

функций холдинговой компании по отношению к тем АО, акциями которых она располагает. В составе холдинга дочерние АО сохраняют свою юридическую и оперативно-хозяйственную самостоятельность. При создании холдингов используется возможность предпринимательского взаимодействия капиталов без их непосредственного слияния в единую компанию. По мере развития внутренней интеграции в холдингах возможно также более тесное переплетение капиталов головной и дочерних компаний на основе так называемого перехода на единую акцию. При этом акции дочерних компаний обмениваются в оговоренном соотношении на единые акции холдинга. Переход на единую акцию осуществляют или намереваются осуществить ряд российских крупных нефтяных компаний.

Производственные кооперативы (артели) являются добровольными объединениями граждан для совместной производственной и хозяйственной деятельности путем создания коммерческой организации с правом юридического лица. Членство в производственном кооперативе основывается на личном трудовом или ином участии, а также на объединении имущественных паевых взносов. Число членов не может быть менее пяти. Решения принимаются по принципу «один член — один голос» независимо от величины индивидуального пая. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам. Производственные кооперативы получили распространение в торговле, сфере услуг, в мелком промышленном производстве, в строительстве.

По мере укрепления и развития рыночных отношений в российской экономике правовые нормы предпринимательской деятельности уточняются и совершенствуются. Так, только в период с начала 2000-х гг. были изменены или дополнены Гражданский кодекс, Закон о несостоятельности и банкротстве, Закон об акционерных обществах, Закон о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

РЕЗЮМЕ

Современный бизнес знает множество видов предпринимательской деятельности, большинство из которых организовано в форме фирм. Понятие фирмы не идентично понятию предприятия. Предприятие — это главным образом форма производственной деятельности, основанная на том или ином имущественном комплексе. Фирма — единица предпринимательства и как таковая имеет контрактную природу. Границы фирмы и предприятия редко совпадают, так как современные фирмы, как правило, состоят не из одного предприятия, а объединяют их группу. В рамках фирмы предприятия интегрируются по вертикальному (последовательные стадии переработки сырья и материалов) или по горизонтальному принципу (предприятия аналогичного профиля). Многие современные крупные фирмы являются конгломератами. Организа-

ционно-правовые формы фирм разнообразны, специфика отдельных форм определяется способом предпринимательства (индивидуальное или коллективное), статусом предпринимателя (физическое или юридическое лицо), конкретным характером и сферой коммерческой деятельности и многим другим. В современном бизнесе действуют хозяйственные товарищества (полные и коммандитные), хозяйственные общества (с ограниченной и с дополнительной ответственностью, акционерные общества открытого и закрытого типа), холдинговые компании, производственные кооперативы (артели). Особое место занимают формы государственного предпринимательства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое фирма? Каковы стратегические цели фирмы?
2. Чем отличается фирма от предприятия?
3. Возможна ли организация экономики как «единой фирмы»? Чем определяются рациональные границы фирмы?
4. Как можно объяснить контрактную природу фирмы?
5. Какие существуют организационно-правовые формы предпринимательства, в чем заключаются преимущества и недостатки каждой из них?
6. В чем разница между открытым и закрытым акционерным обществом?
7. Что такое холдинговая компания?
8. Перечислите формы государственного предпринимательства.

«Измеряй все поддающееся измерению и сделай таковым все, не поддающееся измерению», — говорил в свое время великий Галилей. И действительно, современная экономическая наука не может обойтись без измерений и сопоставлений важнейших макроэкономических показателей, характеризующих такие параметры хозяйственной жизни, как темпы экономического роста, отраслевые и воспроизводственные пропорции, уровень жизни или реального потребления населения, производительность труда и т. д.

Имеющаяся система взаимосвязанных и взаимосогласованных макроэкономических показателей служит базой для систематического количественного измерения практически всех основных аспектов и параметров экономики и экономических процессов, происходящих в отдельных странах, регионах и мировой экономике в целом. Такие измерения лежат в основе не только многих научных выводов, но и государственного регулирования экономики. Все страны мира помимо этого обязаны предоставлять официальную информацию о состоянии и развитии своей экономики таким международным организациям, как ООН, Всемирный банк (ВБ), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО) и т. д., членами которых они являются.

§ 1. Основные макроэкономические показатели

Главными общепринятыми макроэкономическими показателями сегодня являются валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП) и национальный доход (НД). Все три показателя могут быть представлены только в зависимости от стадии воспроизводственного процесса, на которой они измеряются (исчисляются). От этого зависит и метод их исчисления. На стадии производства берется сумма добавленной стоимости (или чистой стоимости, т. е. чистой продукции, если речь идет о национальном доходе) всех отраслей экономики. На стадии распределения берется сумма первичных доходов, полученных непосредственно в результате производства товаров и услуг. Это — зарплата, прибыль, рента, процент. На стадии использования берется сумма потребления (личного и государственного) и капитальных вложений (в случае национального дохода берется чистое накопление, т. е. капвложения за вычетом амортизации основного капитала).

Таков общий принцип расчета этих трех макроэкономических показателей. Рассмотрим теперь более конкретно каждый из них.

Валовой национальный и внутренний продукты. *Валовой национальный продукт* (ВНП) является конечным общественным продуктом годового производства товаров и услуг, который рассчитывается как сумма добавленной стоимости всех предприятий и отраслей. Добавленная стоимость представляет собой разность между стоимостью продаж (товарная продукция) и стоимостью сырья, материалов и услуг других фирм, затраченных в процессе производства. По существу, добавленная стоимость распадается на заработную плату, прибыль и амортизацию основного капитала.

Однако не все товары, произведенные в данном году, могут быть проданы. Часть из них пополняет складские запасы. Поэтому в расчет произведенного ВНП всегда включается прирост материальных запасов за год.

Предположим, общий объем производства металлорежущих станков в России составил 12 млрд руб. Из них стоимость закупленного металлопроката и других видов сырья, которые используются в производстве самих станков, составила 5 млрд руб. Станки являются конечной продукцией, а металлопрокат и другое сырье — промежуточной. Следовательно, добавленная стоимость, связанная с трудом по созданию станков, будет равна 7 млрд руб. Она-то и будет учтена в произведенном ВНП.

Валовой национальный продукт может быть рассчитан и как сумма заработной платы, прибыли, ренты и процентных платежей, на которые в процессе распределения доходов от реализации продукции распадается добавленная стоимость.

Валовой национальный продукт по использованию исчисляется как сумма стоимостей конечных продуктов, поступающих в конечное потребление. Таковыми являются все купленные населением в течение расчетного года предметы потребления (как товары, так и услуги), все государственные закупки, а также машины, оборудование и строительные объекты, вошедшие в валовое накопление (или капитальные вложения) для расширенного воспроизводства.

В ценах, оплачиваемых покупателем, учитываются и торгово-транспортные наценки, рентные платежи и налоги (НДС, акцизы и т. д.). Субсидии, полученные предприятиями, вычитаются.

Валовое накопление включает в себя как те машины и оборудование, которые пошли на замену машин и оборудования, уже изношенных в процессе производства, так и те, которые идут на расширение производственного аппарата или основного капитала. Иными словами, валовое накопление включает как возмещение потребленного основного капитала (амортизация), так и его прирост. Доля валового накопления в использованном ВНП называется **нормой накопления**. Последняя является одним из факторов, от которого зависят темпы экономического роста.

Последним элементом, входящим в ВВП, является сальдо внешне-экономической деятельности.

Очень близок к ВВП по своему экономическому смыслу и способам исчисления **валовой внутренний продукт (ВВП)**. В отличие от ВВП здесь специально учитывается признак использования конечного общественного продукта на территории данной страны ее резидентами. В этом случае не учитывается сальдо внешнеторговой деятельности, а только стоимость конечных товаров и услуг, потребленных резидентами данной страны или данного региона.

Именно ВВП, а не ВВП является в настоящее время главным показателем в системе национальных счетов.

Национальный и личный доходы. Помимо ВВП и ВВП, важнейшим макроэкономическим показателем является *национальный доход (НД)*. Как и ВВП, он может быть рассчитан по производству, распределению и использованию. *Произведенный* национальный доход представляет собой главную часть ВВП, которая остается за вычетом из последнего амортизации. То есть произведенный национальный доход представляет собой сумму чистой продукции (а не добавленной стоимости) всех предприятий и отраслей, производящих товары и услуги; национальный доход *по распределению* образуется как сумма первичных доходов, полученных резидентами данной страны; национальный доход *по использованию* представляет собой сумму фондов потребления и чистого накопления.

Важной частью национального дохода (а значит, ВВП и ВВП), рассчитанного по распределению доходов, т. е. по сумме первичных доходов (заработная плата, прибыль, рента, процент) является *личный располагаемый доход (ЛРД)*. ЛРД — это доход, который расходуется населением страны, или, как теперь принято говорить, домашними хозяйствами. Он образуется из доходов населения (зарплата, дивиденды, проценты, пособия) за вычетом налогов и добавлением субсидий. Доля личного располагаемого дохода в ВВП или национальном доходе является важным показателем не только уровня благосостояния, но и экономического развития страны.

ЛРД идет на потребление населения, уплату процентов по долгу домашних хозяйств и на сбережения населения. Последние являются важным источником накопления, т. е. расширенного воспроизводства. Чем выше доля ЛРД в ВВП, тем выше жизненный уровень населения и уровень экономического развития страны.

ВВП, ВВП, НД и ЛРД рассчитываются не только в текущих ценах, когда появляется возможность определить связи между ними и их внут-

рению структуру, но и в неизменных ценах какого-либо одного года. В этом случае появляется возможность определить их динамику или темпы роста. Последние могут выражаться тройко: в индексной форме, когда за 100 берется показатель какого-либо базисного года, а все последующие годы соотносятся лишь с базисным годом; в форме ежегодного, или годового, прироста; в форме среднегодовых темпов роста за определенный период времени.

Для пересчета макроэкономических показателей из текущих цен в неизменные, или сопоставимые, цены рассчитываются специальные **дефляторы или индексы цен**. Широко известны дефляторы ВВП и индексы потребительских цен (ИПЦ). Все они рассчитываются на базе определенной «корзины» заранее отобранных, достаточно представительных товаров и услуг.

Пересчет макроэкономических показателей из текущих цен в неизменные, или дефлирование, заключается в том, что стоимость различных компонентов ВВП, выраженная в текущих ценах, делится на индекс цен, отражающий их изменение в текущем периоде по сравнению с базисным. Цены базисного года обычно берутся как неизменные, или сопоставимые, цены.

В заключение необходимо сказать, что до 1988 г. в бывшем Советском Союзе показатели ВНП и ВВП вообще не рассчитывались, рассчитывались лишь два сводных макроэкономических показателя — совокупный общественный продукт (СОП) как сумма валовой продукции всех предприятий с огромным повторным счетом промежуточных товаров и национальный доход. При этом продукция сферы услуг ни в тот, ни в другой показатель не включалась. СОП и НД определялись лишь по сфере материального производства, которая считалась истинно и реально производственной и производительной сферой, а сфера услуг ошибочно рассматривалась как сфера не создания, а потребления СОП и НД. После 1988 г. в нашей стране сфера услуг стала включаться во все макроэкономические показатели наравне со сферой материального производства, как это давно принято во всех цивилизованных странах и в международных экономических организациях.

С переходом от командно-административной к рыночной экономике во весь рост встал вопрос о теневой экономике. Российские экономисты и статистики считают, что сектор теневой, или подпольной, экономики в нашей стране стал быстро нарастать в связи с утаиванием доходов от налогообложения. По официальным оценкам, этот сектор составляет ныне 25% ВВП, по неофициальным — свыше 40%.

Сам факт существования теневой экономики не является необычным. Такая экономика существует практически во всех странах мира, и повсюду профессиональные экономисты и статистики стараются ее оценить. В России же доля теневого сектора чрезмерно велика, и нет оснований считать, что мы адекватно оцениваем его продукт.

§ 2. Система национальных счетов

Все рассмотренные выше макроэкономические показатели рассчитываются не изолированно друг от друга, а в определенной системе бухгалтерского учета для всей экономики в целом. Эта система называется системой национальных счетов (СНС) или системой национального счетоводства.

Сущность системы национальных счетов. Первые наброски СНС возникли еще до войны, 60–70 лет тому назад, и были призваны давать общую и систематизированную картину состояния и развития экономики на макроуровне, устанавливать взаимосвязи между макроэкономическими показателями. Такая системная информация об экономике и происходящих в ней процессах необходима для практики ее государственного регулирования, программирования и прогнозирования, а также для постоянного слежения за ходом реальных экономических процессов в стране, в том числе в целях научного анализа и международных сопоставлений.

Практическая разработка СНС, продолжающаяся и до сих пор, базируется на работах классика политэкономии, великого французского экономиста Франсуа Кенэ, а также лауреата Нобелевской премии, известного американского экономиста российского происхождения Саймона Кузнеца и известного английского экономиста Ричарда Стоуна. Определенное влияние на формирование СНС на Западе оказала и практика составления балансов народного хозяйства (БНХ) в бывшем СССР.

Вначале СНС рассчитывалась лишь в отдельных странах Запада, прежде всего в США и Великобритании, но после Второй мировой войны она была введена в международную практику и со временем стала делом престижа для любой страны. Еще в 1947 г. Лигой Наций был опубликован доклад «Измерение национального дохода и проблемы построения национальных счетов». В 1953 г. по рекомендации Статистической комиссии ООН этот документ, а также «Система национальных счетов и забалансовых таблиц», подготовленная в 1951 г., были пересмотрены. На их основе было составлено новое руководство — «Система национальных счетов и стандартных таблиц». Этот документ получил международное признание и положен в основу дальнейших работ по развитию СНС на

международном уровне. С 1956 г. ООН стала издавать «Ежегодник по статистике национальных счетов». В 1968 г. ООН произвела очередной существенный пересмотр этой системы, используя накопленный практический опыт многих стран. В 1993 г., через 25 лет, был осуществлен новый пересмотр и создана современная система СНС как международный стандарт в области национального счетоводства.

Бывший Советский Союз после многих десятилетий неприятия международной СНС в конце 80-х гг. согласился ее принять, и в настоящее время Россия полностью принимает эту систему и следует ей в своей статистической практике, пересматривая доставшееся ей непростое наследие следования устаревшей марксистской методологии, узкой концепции материального производства и ограниченного числа составляемых балансовых таблиц, к тому же абсолютно засекреченных и недоступных общественности и науке.

Структура системы национальных счетов. В основе СНС лежит широкая концепция производства, охватывающая почти все виды товаров и услуг, за исключением услуг по ведению домашнего хозяйства (приготовление пищи, воспитание детей, уборка жилья и пр.). Это исключение из общего принципа сделано лишь по техническим или практическим соображениям из-за сложности оценки стоимости продукта деятельности домашних хозяйств.

Конкретно концепция производства в системе СНС вбирает в себя следующие виды экономической деятельности:

- все производство товаров, в том числе для собственного потребления, все рыночные услуги, включая услуги образования, медицины, банков и страховых компаний;
- все нерыночные услуги, включая государственное управление, услуги некоммерческих организаций и наемной прислуги;
- услуги по поддержанию жилищ, оказываемые их собственниками.

Как уже отмечалось, главным макроэкономическим показателем в СНС считается валовой внутренний продукт (ВВП), который и рассчитывается в соответствии с широкой концепцией производства по производству, распределению доходов и конечному использованию в рыночных ценах, включая все налоги и накидки и исключая субсидии.

Счета в системе СНС фиксируют две позиции: ресурсы и их использование. При этом сумма записей по ресурсам равна сумме записей по их использованию. Записи в счетах относятся не к каждой отдельной экономической операции, а к компактным и обобщенным группам экономических операций, например к производству, накоплению или потреблению.

В международной СНС в настоящее время приняты следующие группы счетов:

- счета для секторов экономики;
- счета для отраслей экономики;
- счета для отдельных экономических операций;
- счета для экономики в целом, или консолидированные счета.

Если из всех этих групп взять группу счетов для секторов экономики, то они, в свою очередь, подразделяются на текущие счета, счета накопления и балансы активов и пассивов.

Текущие счета, в свою очередь, включают: счет производства, счет образования доходов, счет первичного распределения доходов, счет перераспределения доходов в денежной форме, счет использования располагаемого дохода в денежной форме, счет перераспределения доходов в натуральной форме и счет использования скорректированного располагаемого дохода.

Применение СНС в России. Выше была описана СНС в современной международной форме, предлагаемая всем членам ООН как некий стандарт. Россия же, встав на путь формирования современной СНС позже многих других стран и испытывая серьезные трудности в перестройке прежней системы статистического учета в условиях складывающейся рыночной экономики, еще не может обрести для себя всю систему СНС в желаемом стандартном виде. Тем не менее уже имеющиеся в этом направлении наработки и публикации дают возможность рассмотреть нынешнюю российскую СНС конкретно по отдельным счетам и проанализировать некоторые важные изменения и процессы в экономике страны за период 1995–2002 гг.

Рассмотрим прежде всего объем, темпы роста и структуру производства ВВП России (табл. 8-1 и 8-2).

Таблица 8-1 показывает неравномерное снижение объемов производства ВВП в самый трудный для России перестроечный (частично) и трансформационный период времени. Наибольшее падение имело место в 1992 и 1994 гг., а в целом за период 1990–1999 гг. ВВП сократился почти наполовину. Обращает на себя внимание огромный всплеск инфляции не только в 1992–1998 гг., но и в «дореволюционном» 1991 г. (рост цен в 2,3 раза).

Данные табл. 8-2 отражают объективный процесс возрастания доли услуг в структуре производства ВВП. Этот процесс был заметно ускорен после перехода российской экономики на рыночные рельсы. В более подробном виде отраслевую структуру производства ВВП России за 2001 г. можно увидеть в табл. 8-3.

Таблица 8-1

Объем и изменение ВВП России¹

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ВВП в текущих ценах, трлн руб	0,6	1,4	2,1	2,3	2,6	4,8	7,3	9,0	10,9
Индекс-дефлятор ВВП, в разах к предыдущему году	1,2	—	1,5	1,2	1,2	1,7	1,4	1,2	1,2
ВВП (в сопоставимых ценах), в % к предыдущему году	97,0	—	96,4	101,4	94,7	106,4	110,0	105,0	104,3

Таблица 8-2

Общая структура производства ВВП в России (%)²

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ВВП в целом	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:									
производство товаров	60,5	41,0	42,4	41,0	39,7	40,5	39,7	37,3	35,4
производство услуг	32,6	51,4	48,7	49,2	50,9	49,3	48,9	50,6	53,5
Чистые (за вычетом субсидий) налоги на продукты и на импорт	6,9	7,6	8,9	9,2	9,4	10,2	11,4	12,1	11,1

¹ Российский статистический ежегодник. М., 1997. С. 304; М., 2000. С. 14, 16; Россия и страны мира. М., 2000. С. 127.

² Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 250.

Отраслевая структура производства ВВП России за 2001 г. (%)¹

ВВП в целом	100
В том числе:	
промышленность	25,1
сельское хозяйство	5,8
строительство	6,7
транспорт и связь	6,9
торговля	1,4
жилищное хозяйство	20,0
коммунальное хозяйство	1,1
финансы, кредит, страхование	1,3
наука и научное обслуживание	2,2
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	1,0
образование, культура, искусство	2,1
управление (включая оборону)	2,7
прочие	4,5

Доля фонда валового накопления стала снижаться, но после 1999 г. возросла. Россия формирует новую, отличную от прошлого, структуру конечного использования ВВП, более приближенную к таковой структуре, уже сложившейся в странах со зрелой рыночной экономикой.

В международной СНС помимо секторных счетов предусмотрены и счета для отдельных отраслей экономики. Здесь для каждой отрасли составляются лишь по два счета: счет производства и счет образования доходов. Теперь эти счета рассчитываются и в России за каждый год.

Данные табл. 8-3 свидетельствуют о том, что по сравнению с отраслевой структурой ВВП бывшего Советского Союза в отраслевой структуре России заметно снизилась доля сельского хозяйства (в 1989 г. она состав-

¹ Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 257.

Таблица 8-4

Структура использования ВВП России в 1990–2002 гг. (%)¹

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ВВП в целом	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Расходы на конечное потребление	69,5	71,2	71,9	75,7	77,8	68,0	61,3	65,1	68,1
В том числе:									
домашних хозяйств	47,7	50,3	50,4	52,6	56,8	52,2	45,2	47,7	49,8
государственных учреждений	20,9	19,1	19,7	21,1	19,1	14,6	14,9	16,2	16,9
некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	0,9	1,8	1,8	2,0	1,9	1,2	1,2	1,2	1,4
Валовое накопление	30,3	25,4	23,9	22,1	15,4	15,0	18,6	22,3	21,1
В том числе:									
валовое накопление основного капитала	28,9	21,0	20,2	18,4	16,5	14,5	16,9	18,7	17,9
изменение запасов	1,4	4,4	3,7	3,7	-1,1	0,5	1,7	3,4	3,2
чистый экспорт товаров и услуг	0,2	3,4	4,2	2,2	6,8	17,0	20,1	12,8	10,8

¹ Российский статистический ежегодник. М., 2000. С. 265.

ляла 18%), доля промышленности и строительства почти не изменилась, доли торговли, транспорта и связи, всей сферы услуг заметно возросли. Все это результат начавшегося развития экономики страны на основе рыночного механизма.

Рассмотрим теперь счет образования доходов и связанную с ним структуру ВВП по видам первичных доходов. По данным Госкомитета РФ по статистике, доля официальной оплаты труда в 1990 г. была равна 49%, скрытой оплаты — 0, в 2002 г. соответственно 46 и 11% ВВП, доля валовой прибыли в 1990 г. составила 39%, в 2002 г — 40%, чистые налоги на производство и импорт соответственно 12 и 16%. Эти пропорции резко отличаются от аналогичных в странах со зрелой рыночной экономикой.

И наконец, рассмотрим структуру использования ВВП России за период 1995—2002 гг. (табл. 8-4).

Эти данные отражают серьезную «встряску», которую российская экономика получила в 1991—1992 гг., накануне и в первый год реальных экономических реформ. В эти годы резко сократилась доля потребления (населения и особенно государства), возросла доля валового накопления (особенно за счет прироста запасов материальных оборотных средств), резко повысилась доля внешнеторгового сальдо. В последующие годы доля фонда потребления ВВП стала расти из-за резкого скачка сальдо внешней торговли и затем снизилась на уровне ниже 70% ВВП.

§ 3. Международные сопоставления

Одним из важнейших аспектов измерения макроэкономических показателей являются их международные сопоставления. Естественно, что в центре таких сопоставлений находится показатель ВВП. Сегодня методика таких сопоставлений детально отработана, сопоставления объемов ВВП, производимые различными международными организациями (ООН, МВФ, ВБ, ОЭСР и др.), охватывают десятки стран и используются не только в целях экономического анализа, но и для разработки внешней и внешнеторговой политики.

История международных сопоставлений. Международные сопоставления стоимостных макроэкономических показателей имеют более чем 300-летнюю историю. Началось все с сопоставлений национального дохода — главной предтечи современных показателей ВНП и ВВП.

Первая известная в мире попытка такого рода принадлежит великому английскому экономисту Уильяму Петти, который еще в 1676 г., оценив численность населения в Великобритании и Франции (10 и 13,5 млн чел.) и примерный уровень производительности труда в этих странах, пришел к выводу, что Франция не может быть богаче Англии. Значитель-

но более основательными оказались расчеты другого английского экономиста, Г. Кинга, который в 1696 г. сравнил национальный доход Англии, Франции и Голландии за 1688 и 1695 гг. в фунтах стерлингов. Оказалось, что национальный доход Франции в 1688 г. почти вдвое превышал английский показатель, а в 1695 г. — на 74%. Национальный доход Голландии был равен 41—43% английского.

Через два года (1698 г.) другой английский экономист, Ч. Давенант, также сравнил национальный доход этих же трех стран за те же годы и пришел к сходным выводам: национальный доход Англии и в 1688, и в 1695 г. был почти вдвое меньше французского, а национальный доход Голландии составлял 40—43% английского.

В последующем, вплоть до XX в., все международные сопоставления национального дохода также были произведены английскими экономистами. Англия теряла постепенно роль лидера в мировой экономике, и этот процесс волновал английское общество. Заслуживают внимания оценки Л. Леви в 1860 г. и М. Мулхолла в 1899 г. Л. Леви сравнил национальный доход Англии, Франции, России и Австро-Венгрии в фунтах стерлингов. Оказалось, что национальный доход России составлял $\frac{2}{3}$ национального дохода Англии, почти 90% — Франции и 160% — Австро-Венгрии (в расчете на душу населения соответственно 32, 58 и 103%). М. Мулхолл сравнил душевой национальный доход 18 стран, включая Россию, и пришел к выводу, что на первом месте по этому показателю шла Австралия, на втором — США и на третьем — Англия, затем — Дания и Франция. Россия в его расчетах заняла последнее место.

Используя расчеты М. Мулхолла, известный русский экономист С. Прокопович сравнил в рублях национальный доход на душу населения шести стран, включая Россию, за 1894 и 1913 гг. (табл. 8-5).

Таблица 8-5

Национальный доход в расчете на душу населения России и главных стран Западной Европы (руб.)¹

Страны	1894	1913
Англия	273	463
Франция	233	355
Германия	184	292
Италия	104	230

¹ Прокопович С. Н. Опыт исчисления народного дохода 50 губерний Европейской России в 1900—1913 гг. М., 1918. С. 66.

Продолжение

Страны	1894	1913
Австро-Венгрия	127	227
Россия	67	101

В XX столетии качество международных сопоставлений национального дохода и промышленного производства стало заметно повышаться. Следует отметить работы английских экономистов Д. Стэмла, К. Кларка и Л. Ростаса, итальянского экономиста К. Джини, американских экономистов И. Крэвиса, Беннета, Саммерса, Хьюстона и др. Произошел переход от сравнений национального дохода к сравнениям ВВП.

В 1954 и 1958 гг. под эгидой Организации европейского экономического сотрудничества (так тогда называлась современная ОЭСР) вышли две книги — М. Джильберта и И. Крэвиса по международным сопоставлениям уровней валового национального продукта и цен, которые в русском переводе были изданы в одном томе в нашей стране. Авторы сравнили ВВП по использованию и рассчитали паритеты реальной покупательной способности валют (ППС) для девяти стран, число взятых за базу товаров-представителей составило порядка 250. Вскоре (1959 г.) появилась книга английских экономистов Д. Пейджа и Г. Бомбаха, содержащая подробные сопоставления произведенного ВВП США и Великобритании.

Эти работы стали важным этапом в разработке научной методологии международных сопоставлений стоимостных показателей, открывших путь к намного более масштабным сопоставлениям в рамках международных экономических организаций в наши дни. Наряду с этим начиная с 1983 г. в Гронингском университете (Нидерланды) стала проводиться большая работа по международным сопоставлениям объемов производства и уровней производительности труда в промышленности. Группа ученых под руководством профессора А. Мэддисона осуществила расчеты и анализ полученных данных по более чем 20 странам, включая такие, ныне постсоциалистические, страны, как ГДР, Венгрия, Чехословакия и Советский Союз. Объем производства в обрабатывающей промышленности СССР по отношению к уровню США в 1987 г. был оценен в размере 42%. Уровень производительности труда — в 24%.

В ООН и других международных организациях международные сопоставления национального дохода начались с 1950 г. Именно в этом году статистическое бюро ООН выпустило работу о сопоставлении национального дохода по 70 странам мира за 1949 г. Расчет был сделан в долла-

рах по официальным валютным курсам. В 1957 г. ООН выпустила работу по сопоставлению чистого национального продукта 55 стран, также с применением официальных валютных курсов. Но уже тогда было ясно, что использование валютных курсов, которые относятся лишь к товарам, являющимся объектами внешней торговли и на которые влияет политика центральных банков, не может служить надежной базой для международных сопоставлений стоимостных макроэкономических показателей. Таковой базой являются только расчеты по паритетам реальной покупательной способности валют (ППС), которые осуществляются на базе цен достаточно обширного набора («корзины») товаров-представителей.

Идея перехода от нерегулярных к регулярным и более широким международным сопоставлениям ВВП возникла в ООН в 1965 г., и уже в 1968 г. начал осуществляться Проект международных сопоставлений ВВП (ПМС). Первый доклад в рамках ПМС был опубликован в 1975 г., он содержал подробное описание применяемых методов и результатов сопоставлений по 10 странам (США, Япония, ФРГ, Великобритания, Франция, Италия, Индия, Венгрия, Кения и Колумбия) за 1967 и 1970 гг. Затем последовали доклады о сопоставлениях за 1975 г. (34 страны), 1980 г. (60 стран), 1985 г. (64 страны) и за 1993 г. (86 стран). В 1990 г. проводился раунд Европейской программы сопоставлений с участием около 40 стран. Все эти сопоставления осуществляются теперь с применением ППС.

1993 год явился годом мирового глобального сопоставления ВВП по линии ООН. Если к полученным за этот год результатам добавить результаты сопоставлений, проведенных МВФ, МБ, ОЭСР, Евростатом, ЕБРР, национальными статистическими службами ряда стран мира, в том числе Госкомстатом СНГ и Госкомстатом России, то можно получить глобальную картину соотношений стран и регионов мира по объему ВВП. Основные результаты проведенных расчетов представлены в табл. 8-6 и 8-7.

Таблица 8-6

Удельный вес регионов в мировом ВВП (%)¹

	1950	1996
Европа	37,0	26,7
Северная Америка	35,3	25,0
Южная Америка	5,2	6,0

¹ Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 119.

Продолжение

	1950	1996
Азия	16,7	36,5
Африка	4,3	4,4
Австралия и Океания	1,5	1,3

Мировой ВВП в целом возрос за рассматриваемый 46-летний период почти в 5,9 раза. За это время доля таких регионов, как Европа и Северная Америка, заметно снизилась, доля же Азии и Латинской Америки возросла. Рассмотрим теперь изменение долей стран, относящихся к разным типам социально-экономических систем.

Эти расчеты показывают, что, несмотря на все пропагандистские утверждения о «преимуществах социализма», бывшие социалистические страны увеличили свой удельный вес лишь на 0,6 процентных пункта. Но это произошло целиком и полностью за счет Китая, который благодаря рыночным реформам после 1978 г. стал развиваться очень быстрыми темпами. Если Китай исключить, то доля всех остальных бывших социалистических стран снижается более чем в 2 раза: с 12,6 до 5,7%. И похоже, руководители этих стран в прошлом и не замечали этого объективного факта. Особенно заметно снижение доли СССР и России (соответственно 7,3 и 4,4% в 1950 г. и 2,7 и 1,8% в 1996 г.).

Таблица 8-7

Удельный вес отдельных стран в мировом ВВП (%)¹

	1950	1996
Мир, всего	100,0	100,0
В том числе:		
бывшие соцстраны	15,3	15,9
то же, без КНР	12,6	5,7
КНР	2,7	10,2
СССР	7,3	2,7
Россия	4,4	1,8

¹ Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 120.

Продолжение

	1950	1996
Страны с рыночной экономикой	84,7	84,1
В том числе:		
развитые	63,0	52,7
США	31,2	20,6
развивающиеся	21,7	31,4

Обращает на себя внимание снижение доли развитых стран и повышение доли развивающихся стран в мировом ВВП. Доля развитых стран снизилась за рассматриваемый период с 63,0 до 52,7%, а доля развивающихся стран повысилась с 21,7 до 31,4%.

Сопоставление макроэкономических показателей России и США.

Особый вопрос встает о сравнении макроэкономических показателей СССР и России с США. Ведь в недалеком советском прошлом СССР официально выдвинул задачу «догнать и перегнать» все капиталистические страны, и в том числе США, в экономическом отношении, т. е. по производству НД или ВВП на душу населения. Учитывая превосходство СССР по численности населения, сделать это было сложнее, чем по общему объему этих показателей. Но и здесь дело шло туго. Как же изменялись соотношения между СССР и США по объемам национального дохода?

Согласно советским официальным данным, национальный доход СССР в 1950 г. составил 31% уровня США, к 1980 г. он достиг 67%, а к 1988 г. снизился до 64%. Эти соотношения на деле были завышены более чем в два раза. В 1990 г. ВВП СССР был равен не более 30% уровня США, а ВВП России составлял порядка 18% уровня США.

Центральное статистическое управление (ЦСУ) СССР сознательно завышало объемы советского производства в сравнении с США и темпы роста промышленного производства и национального дохода СССР. В истории мировой экономической науки это весьма значимый феномен, который стал осознаваться в нашем обществе лишь в последнее десятилетие.

Целенаправленное искажение советской экономической статистики шло как снизу, где собирались первичные данные, так и сверху, где они обрабатывались. В частности, можно отметить, по меньшей мере, пять приемов сознательного завышения темпов экономического роста бывшего СССР на примере его промышленности.

1. В отличие от западной статистики счет промышленной продукции в СССР велся, как известно, не по добавленной стоимости, а по валовой продукции. Однако в последнюю включается огромный повторный счет сырья на разных стадиях его обработки. И если увеличивается число самостоятельных предприятий, число звеньев в технологической цепи обработки сырья, то доля повторного счета растет и, следовательно, рост промышленного производства искусственно завышается. Именно это и происходило в бывшем СССР, где ежегодно вводилось в действие много новых предприятий, особенно в 30-е гг.

2. Расчет показателя валовой продукции в СССР полностью производился методом сплошного счета на самих предприятиях, где широкое распространение получали приписки, или умышленное преувеличение выпуска продукции для получения премий или иных поощрений в случае «победы» в «социалистическом соревновании». Все это имело место в действительности, несмотря на статью Уголовного кодекса о наказании за искажение отчетности. При этом приписки носили массовый характер.

3. Предприятия при оценке объемов своей валовой продукции в сопоставимых ценах для исчисления динамики производства использовали в качестве сопоставимых цены отдаленного базисного года, когда многие товары еще и не производились. Особенно искажалась динамика промышленного производства СССР за период 1928—1950 гг., когда применялись цены 1926—1927 гг. Затянувшийся переход от цен 1926—1927 гг. к сопоставимым ценам с периодически меняющейся базой (цены 1951, 1956, 1958, 1965, 1973 и 1983 гг.), несомненно, повысил достоверность расчетов индексов промышленного производства СССР и связанных с ними других показателей. Тем не менее вся новая продукция, не производившаяся в базисном году, и после 1950 г. включалась в расчет по фактическим текущим ценам (прейскурантным, временным, договорным и т. д.). А это значит, что инфляция попадала в индекс промышленного производства, который искусственно завышался.

4. В мировой статистической практике новые продукты принято включать в индекс роста производства лишь после того, как они войдут в серийное производство и на них установится нормальная рыночная цена, соответствующая реальному соотношению между спросом и предложением. Не так было в Советском Союзе. Все новые продукты включались в индекс промышленного производства СССР в процессе сплошного обчета еще до их вхождения в серийное производство по так называемым ценам освоения, когда они назначались на особо высоком уровне (в 2—3 раза выше цен на серийную продукцию) в целях стимулирования предприятий к их выпуску. Поэтому советские предприятия были заинтересованы в выпуске новой продукции, и часто к «новой» отно-

силась и старая продукция, если в ней удавалось осуществить незначительные изменения и выдать за новую в интересах извлечения дополнительной выгоды.

Особо следует подчеркнуть, что все советские цены, которые были рыночными, а административными, не отражали действительных издержек производства, серьезно искажали структуру всех стоимостных показателей, завывшали темпы их роста. Это делало советские статистические измерения принципиально несопоставимыми с западными.

5. Огромную долю в советской продукции занимал, как известно, военно-промышленный комплекс. Но все, что делалось на военных заводах в части отчетности, применения тех или иных методик определения величины производимой продукции и ее оценки в сопоставимых ценах, всегда покрывалось завесой особой секретности и не подвергалось контролю с точки зрения соответствия научным или нравственным нормам. Поэтому, приходится думать, производ здесь приобретал особенно большие масштабы, учитывая закрытый характер функционирования этого сектора хозяйства. Известно лишь, что цены на военную продукцию в СССР изначально были баснословно низкими, а обновление производства в отраслях ВПК более значительным, чем в других отраслях. Это значит, что при оценке динамики военной продукции эффект повышения цен был еще больше, чем в отраслях невоенного производства.

В последние годы и Россия стала объектом международных экономических сопоставлений. Она была включена в ПМС ООН за 1993 г. При расчете паритетов реальной покупательной способности валют по России был отобран 1061 товар-представитель, учтены различия в качестве отобранных товаров. Базовой страной для включения ВВП России в ПМС была взята Австрия. Результаты последних сопоставлений по ПМС за 1996 г. представлены в табл. 8-8.

Эти данные свидетельствуют о том, что соотношение ВВП России к ВВП США и других стран в трансформационный период намного уменьшилось по сравнению с советским временем. Это результат значительного падения производства в России. По мере подъема российской экономики на новой рыночной основе это соотношение должно меняться в лучшую для нас сторону.

В настоящее время принято считать (на основе оценок международных экономических организаций), что доля России в мировом ВВП составляет 1,7%, в мировом промышленном производстве — 1,8%. По общим размерам своего ВВП Россия в конце XX в. уступала не только главным капиталистическим странам, но и таким странам, как Индия и Бразилия.

Уровни ВВП России и ряда других стран мира в 1996 г. (по оценкам ООН)¹

Страны	Млрд долл.	В % к США
Россия	1160,5	10,7
США	10 800	100,0
Китай	6160	57,0
Япония	3321	30,8
Индия	2954	27,4
Германия	2100	19,4
Франция	1509	13,9
Италия	1480	13,7
Великобритания	1509	13,9
Бразилия	1293	12,0
Мексика	934	8,6
Канада	920	8,5

Сегодня мы вполне реалистично и обоснованно, без идеологических и иных шор оцениваем свои реальные позиции в мире. Только так и должно быть на базе серьезных научных подходов.

РЕЗЮМЕ

При анализе экономики страны или региона в первую очередь следует обратить внимание на отраслевую структуру производства. Затем необходимо определить количество произведенной продукции и услуг в натурально-вещественных и стоимостных показателях. Натуральные показатели обладают точной размерностью и отражают количественный выпуск продукции. На их основе можно сделать определенные выводы об эффективности экономики: например, определить соотношение затрат сырья и энергии на единицу продукции. Стоимостные показатели позволяют оценить затраты на выпуск продукции в денежном эквиваленте. Это дает возможность сопоставить эф-

¹ Россия и страны мира, 2002; Госкомстат России. М., 2002. С. 91; Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. М.: Юрист, 2003. С. 503, 504, 511, 512; Национальная статистика стран.

фективность деятельности различных отраслей и сфер народного хозяйства. Однако всегда следует учитывать, что стоимостные показатели могут увеличиваться не из-за роста производительности, а из-за инфляции. Поэтому для пересчета макроэкономических показателей из текущих цен в неизменные, или сопоставимые, цены рассчитываются специальные дефляторы или индексы цен.

Для эффективного управления экономикой необходимо иметь полную и достоверную информацию. Прежде в Советском Союзе использовалась своя методика расчетов, которая не включала в национальный доход услуги и имела много других отличий от западных методик расчетов. Сейчас Россия перешла к использованию в национальной статистике системы национальных счетов.

Эта система широко используется в зарубежной статистике: СНС применяет большинство международных организаций, а также более 120 стран мира. В основе СНС лежит широкая концепция производства, охватывающая почти все виды товаров и услуг, за исключением услуг по ведению домашнего хозяйства.

Главным макроэкономическим показателем в СНС является валовой внутренний продукт, который рассчитывается по производству, распределению доходов и конечному использованию в рыночных ценах, включая все налоги и исключая субсидии.

Счета в системе СНС фиксируют две позиции: ресурсы и их использование. В настоящее время приняты следующие группы счетов:

- счета для секторов экономики;
- счета для отраслей экономики;
- счета для отдельных экономических операций;
- счета для экономики в целом, или консолидированные счета.

Если из всех этих групп взять группу счетов для секторов экономики, то они, в свою очередь, подразделяются на текущие счета, счета накопления и балансы активов и пассивов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите основные макроэкономические показатели. Объясните отличия в их расчетах.
2. Дайте определение валового национального продукта и валового внутреннего продукта. Чем они отличаются?
3. Как рассчитывается национальный доход?
4. Какие виды деятельности охватывает система национальных счетов?
5. Какие виды счетов образуют систему национальных счетов?
6. В чем отличия статистических расчетов, осуществлявшихся прежде в СССР, и системы национальных счетов?
7. О чем свидетельствуют результаты, полученные в результате сопоставления макроэкономических показателей России и развитых западных стран?

§ 1. Назначение индексов цен и сферы их применения

Под индексами цен понимают изменения цен на отдельные товары и услуги или экономически определенные группы товаров и услуг за принятые периоды времени. Индексы цен необходимы для изучения динамики цен и тарифов на продукцию и услуги, оценки их влияния на экономику и уровень жизни населения. С их помощью осуществляется наблюдение за складывающейся конъюнктурой для принятия решений в области производства, инвестиций, кредитно-денежной политики, индексации доходов в условиях инфляции и принятия других управленческих решений.

Основными сферами применения индексов цен являются:

- определение экономической политики на макроуровне;
- расчеты реальных доходов населения, влияния изменения цен на жизненный уровень населения в целом, определение величины изменений цен на товары и услуги, оказывающие существенное воздействие на конкретные слои населения;
- расчеты индексации денежных доходов населения, индексации вкладов и т. п.;
- отраслевые и территориальные сопоставления уровней и динамики цен;
- факторный анализ;
- определение конъюнктуры и тенденций цен внешней торговли; расчеты соотношений изменения валютных курсов и внутренних цен;
- переоценка показателей макроуровня — ВВП и других в сопоставимые цены и определение изменения покупательной способности национальной валюты.

Количество различных индексов цен, которые могут быть определены и использованы, определяется количеством решаемых задач. Однако практически приходится считаться с объемом работ, их стоимостью и учитывать соответствующие приоритеты.

Принципы формирования индексов цен. При всем разнообразии индексов цен методы их определения подчиняются общим принципам.

Прежде всего они должны подчиняться общей экономической идеологии, согласно которой индексы цен характеризуют изменения цен на единицу потребительских свойств товара или, иначе говоря, на товар определенного качества, взятый в определенном количестве при нейтрализации различий, вызванных изменением качества. В этой связи в основу построения индексов цен положен метод наблюдения за изменением цен на товары (услуги)-представители. Индекс цен по набору товаров (ус-

луг)-представителей учитывает изменение цен на сопоставимую продукцию. Различия в ценах, связанные с изменением качества, на значении индекса отражаться не должны.

Вторым основополагающим принципом построения индексов цен является их соответствие концепции системы национальных счетов. Реализация этого принципа обеспечивает возможность использования индексов для анализа влияния цен на все основные категории национальных счетов и, соответственно, на все макроэкономические показатели, определяемые на базе СНС.

С первыми двумя принципами тесно связан третий: методология определения разнообразных индексов цен, входящих в систему индексов и обеспечивающих формирование индексов-дефляторов, должна быть однородной и согласованной. В частности, необходимо согласование:

- наборов спецификаций товаров-представителей;
- выбора цен для совокупностей товаров при расчете различных индексов.

Так, например, при дефлировании расходов потребителей товаров и услуг для населения необходим сводный индекс потребительских цен. Вместе с тем набор товаров-представителей, используемый для расчета такого индекса, должен быть согласован и отвечать требованиям, обеспечивающим определение индексов потребительских цен для групп населения с различным уровнем доходов, индекса прожиточного минимума и т. п. Индексы потребительских цен должны быть сопоставимы с индексами цен производителей на соответствующие группы товаров и т. д.

Характерной чертой рыночной экономики является множественность цен на одну и ту же продукцию. Очевидно, исходным положением должен быть тезис о том, что следует учитывать всю реализуемую на рынках конечную и промежуточную продукцию и услуги независимо от их производителей и каналов реализации. Аналогично при построении индексов должны приниматься во внимание как отечественные, так и импортные товары. Это обеспечивает включение в индекс всех реализуемых в стране товаров.

Единство исходных теоретических принципов не исключает определенных различий в методологии, т. е. в конкретной форме реализации теоретических положений при построении отдельных видов индексов. Эти различия определяются соображениями, вытекающими из особенностей ценообразования и характера исходного статистического материала.

Система индексов цен включает несколько блоков индексов. Наиболее существенными являются индексы цен на потребительские товары для населения, индексы цен производителей, индексы цен потребителей на продукцию и услуги производственно-технического назначения, в том

числе на энергоресурсы, индексы цен в строительстве, индексы цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию, индексы цен внешней торговли и дефляторы, используемые для переоценки макроэкономических показателей.

§ 2. Основные проблемы формирования индексов цен

Важнейшими вопросами при организации расчетов индексов цен являются выбор формулы расчетов, выбор цен, по которым исчисляются индексы, определение набора товаров и услуг-представителей, выбор предприятий, организаций, домашних хозяйств для сбора информации, разработка системы взвешивания индивидуальных и групповых индексов, выбор базы расчетов индексов, порядок сбора информации.

Выбор формулы расчета. При построении индексов цен индексируемыми величинами являются цены, роль соизмерителей (весов) играют объемы продукции и услуг. В зависимости от того, приняты ли для построения индексов объемы товаров за базисный или отчетный период, получаются разные результаты. В первом случае получается ответ на вопрос, как изменились бы цены при условии, если бы в отчетном периоде сохранилась структура товаров и услуг базисного года, а во втором — как изменились бы цены, если бы в базисном периоде была структура товаров и услуг, фактически сложившаяся в отчетном периоде. Смысл обоих подходов состоит в том, чтобы установить изменение цен на товары и услуги в отчетном периоде по сравнению с базисным при неизменной структуре взвешивания. Оба подхода содержат некоторые условности, и практические решения о выборе формулы во многом предопределяются имеющейся информационной базой. В практике международной статистики применяются в основном две формулы расчетов индексов цен.

Во многих странах в качестве основы исчисления индексов цен используется формула Ласпейреса, веса которой определяются по базовому периоду и принимаются неизменными для всех периодов расчета данного индекса:

$$I = \frac{\sum q_0 p_1}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum q_0 p_0 \times \frac{p_1}{p_0}}{\sum q_0 p_0} = \frac{\sum q_0 p_0}{\sum q_0 p_0} \times \frac{p_1}{p_0},$$

где I — индекс цен; p_0 — цены базисного периода; p_1 — цены отчетного периода; q_0 — количества товара базисного периода.

Модификации первоначальной формулы более удобны в случаях, когда группы товаров представлены отдельными товарами, характеризую-

щими всю группу при агрегировании, а также при публикации весов, поскольку их удобнее выразить в долях единицы или в процентах.

Применение формулы расчета цен с весами базисного периода обоснованно в условиях, когда структура реализации за сравнительно короткий период существенно не изменяется. Кроме того, условность рассчитываемых по указанной формуле индексов уменьшается при сокращении периода между пересмотрами их весовой базы, в ходе которых учитываются изменения в структуре продукции и услуг. Как правило, база весов пересматривается раз в пять лет.

Учитывая, что исследование динамики цен представляет наибольший интерес применительно к совокупности товаров, произведенных в отчетном периоде, индексы цен более обоснованно строить по весам отчетного периода. Общеизвестной основной формулой является формула взвешенного агрегатного индекса, как наиболее полно отражающего экономическую задачу, решаемую с помощью индексов цен (формула Пааше):

$$I = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{\sum q_1 p_1 \times \frac{p_1}{p_0}}{\sum p_1 q_1} = \sum \frac{q_1 p_1}{\sum q_1 p_1} \times \frac{p_1}{p_0},$$

где p_1 и p_0 — цены единицы товара соответственно в отчетном и базисном периодах; q_1 и q_0 — количества товара в отчетном и базисном периодах.

В некоторых странах при переходе от одной базы весов индекса цен к другой производится пересчет индексов цен по весам новой базы, в других странах при переходе к новой базе весов индексы за прошедший период не пересматриваются. Отказ от пересчета индексов за прошедшие периоды мотивируется тем, что это порождает сомнения у потребителей в правильности индексов.

Выбор цен для исчисления индексов. В практике применяются обычно два вида цен. В одном случае — это показатели, определяемые на основе фактических сделок, совершенных на внутреннем или внешнем рынках, в другом — среднестатистические цены, так называемые показатели удельной стоимости (unit value), рассчитываемые путем деления стоимостного объема продаж или закупок на их физический объем. Цены, рассчитанные на базе фактических сделок, более представительны и применяются в национальной статистике отдельных стран, средние показатели используются в основном при расчетах индексов международными организациями.

При выборе цен в качестве единицы наблюдения принимается товар, описываемый достаточно подробной спецификацией, характеризующей

его технико-экономические параметры (назначение, материал, мощность, производительность и др.).

Многие идентичные товары имеют региональные различия в ценах. Возникает вопрос о том, что брать за единицу наблюдения. При построении динамических сравнений одинаковые продукты, продаваемые на региональных рынках по различным ценам, рассматриваются как различные единицы наблюдения (различные товары), и изменения их объемов оказывают воздействие на сводный индекс. При определении территориальных индексов их предпочтительнее рассматривать как одну единицу наблюдения, формируя для каждой территории средневзвешенную цену. На практике в условиях рыночной экономики крупные партии товара могут продаваться по льготным ценам, также по льготным ценам могут приобретать товары постоянные покупатели. В этих и других аналогичных случаях для определения индексов в целях отражения реального движения цен используются фактические цены сделок.

Определение набора товаров (услуг)-представителей для расчета индексов цен. Построение индексов цен производится, как уже говорилось, на основе товаров (услуг)-представителей. Отбор товаров (услуг)-представителей производится с учетом значимости товаров, их удельного веса в объеме продаж, общности функционального назначения. Под товарами (услугами)-представителями понимается вся совокупность марок, фасонов, артикулов и т. п. определенного вида товаров, одинаковых по своему потребительскому назначению. В этой связи необходимо использование специальных описаний — спецификаций товаров (услуг)-представителей, позволяющих принимать в качестве товара (услуги)-представителя группу изделий, удовлетворяющих одну и ту же потребность и обладающих одинаковыми свойствами. В этих условиях замещение одного товара другим с практически теми же свойствами, но с новым наименованием и ценой не меняет состава товара (услуги)-представителя и позволяет учесть этот маневр как изменение цен, поскольку затраты на удовлетворение потребности данного вида возрастают. Таким образом, учитывается не только изменение цен на продукцию, производящуюся как в отчетном, так и в базисном периоде, но и влияние цен на новую продукцию.

Старые виды товаров и услуг, потерявшие свою значимость, периодически исключаются из списков товаров (услуг)-представителей, а новые с достаточно значимым удельным весом включаются.

Выбор мест для регистрации цен. Для формирования индексов цен наряду с набором товаров-представителей как единиц наблюдения необходимо отобрать круг представительных мест сбора информации: предприятий, магазинов, семей, регионов и т. д. Отбор единиц, от которых собирается информация, производится в зависимости от индекса и задач,

решаемых на его основе. Индексы цен могут определяться по всей территории страны, региону, городу, сельским районам. Отбор мест наблюдения должен обеспечивать репрезентативность по отношению к соответствующей территории.

Взвешивание индексов. Выбор базы. Система взвешивания индивидуальных и групповых индексов цен предполагает последовательное репрезентативное агрегирование данных, начиная с индекса цен на конкретные товары-представители и последующего определения индексов по товарным группам, производствам, подотраслям, отраслям на основе сложившейся в периоде, принятом в качестве базового, структуры производства, потребления продукции или структуры ВВП и его компонентов.

Существенное значение имеет выбор базы расчетов индексов. Индексы, определенные по весам базисного периода (формула Ласпейреса), имеют тенденцию завышать изменение цен, а исчисленные по весам отчетного периода (формула Пааше) — занижать их, поскольку в течение периода, когда имеет место изменение цен, заменяются товары более дешевого ассортимента на более дорогие. Отклонение в общем виде определяется соотношением ценовых и количественных изменений. Как правило, по товарам, где индивидуальный индекс цен выше среднего значения, количество возрастает ниже среднего уровня, а по товарам, где рост цен отстает от среднего, количественный рост опережает средний. Однако, в случае вымывания дешевого ассортимента происходит как раз обратное.

Исследование динамики цен на основе совокупности товаров, реализованных в отчетном периоде, отражает динамику цен применительно к фактически сложившейся совокупности товаров, поэтому взвешивание по весам отчетного периода является предпочтительным. Принимая во внимание изменения в ассортименте продукции, еще более предпочтительным следует считать построение цепных индексов, которые определяются путем сопоставления цен отчетного периода с ценами предыдущего периода при ежегодном пересмотре весов. Индексы цен за длительные периоды (например, за несколько лет) определяются в этом случае перемножением индексов за отдельные периоды, т. е. цепным методом. Использование этого метода сопряжено со значительными затратами на обновление базы.

Расчеты индексов цен, например цен на потребительские товары, может производиться по отношению к предыдущему году, соответствующему периоду (месяцу, кварталу и т. д.) или предыдущему периоду (месяцу, кварталу) текущего года.

Порядок сбора информации. Информация может собираться на основе самозаписи, опроса с помощью регистраторов или комбинированным методом. Для индекса потребительских цен более полезным счита-

ется метод самозаписи (для информации о невысоких затратах — питание и одежда) и опрос регистраторов (для товаров длительного пользования и отпусков). Аналогичные подходы могут быть в отношении информации для индексов цен производителей. В российской практике данные о ценах предприятий-производителей представляются предприятиями, а цены в магазинах и на рынках фиксируют регистраторы.

Информация для построения индексов цен собирается, как правило, от продавцов товаров. Получение информации от покупателей затрудняется тем, что покупатель включает в издержки транспортные расходы, может приобретать товары у различных продавцов по различным ценам, в то время как цены не меняются. Отбор единиц, от которых собирается информация в условиях, когда известна их совокупность и используется система взвешивания, лучше производить из числа крупных и средних предприятий, что позволяет достаточно полно отразить ситуацию с ценами при меньших затратах. При этом перечень предприятий целесообразно периодически обновлять, чтобы учесть изменения в размерах опрашиваемых единиц.

Для сбора информации о ценах необходима сеть регистраторов в населенных пунктах, в которых определены базовые объекты наблюдения за ценами и тарифами.

Для информационного обеспечения расчетов индексов наряду с существующей регулярной отчетностью используется система специальных обследований. При разработке программ обследований определяются: периодичность проведения, базовый период, продолжительность обследования, подлежащая обследованию совокупность, метод выборки, порядок сбора и обработки информации.

Периодичность обследований определяется с учетом потребностей в исчислении индексов. Она может быть годовой, квартальной, месячной. В отдельных случаях (при высокой инфляции) может возникнуть потребность в недельной и даже суточной информации, что сопряжено с резким сокращением объема выборки товаров и количества точек получения информации.

Продолжительность обследования предопределяется временем, необходимым для выявления стабильной «корзины» товаров (включая продукты питания и одежду), исключая необоснованное влияние сезонных колебаний. Для выявления цен должен быть определен момент регистрации цен (конкретная дата) либо период времени (неделя, месяц и т. д.), в течение которого товар появляется на рынке.

§ 3. Индексы цен на потребительские товары

Индексы потребительских цен отражают изменения во времени расходов на приобретение товаров и услуг, необходимых для поддержания

жизнедеятельности и восстановления жизнеспособности людей, обусловленные динамикой цен и тарифов.

Назначение индексов потребительских цен. Блок индексов цен на потребительские товары включает: индекс потребительских цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления (иногда неточно называемый индексом стоимости жизни), с выделением в том числе индексов цен на продовольственные товары, непродовольственные товары, и платные услуги населению (в том числе индексов цен на отдельные группы товаров и услуг) и некоторые виды конкретных товаров и услуг. Госкомстатом России этот индекс рассчитывается по 412 товарам (услугам)-представителям. Госкомстат РФ рассчитывает также индекс стоимости минимального набора продуктов питания (25 основных продуктов питания) и индекс стоимости так называемого необходимого социального набора. Определяется также индекс потребительских цен на товары и услуги с исключением сезонной составляющей. Важную роль в осуществлении социальной политики играют индексы цен товаров и услуг прожиточного минимума, а также индексы цен на товары и услуги, потребляемые отдельными слоями населения, например пенсионерами, и отдельными типами семей.

Эти индексы характеризуют изменение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем (базисном) периоде. Расчеты производятся по стандартному набору товаров (услуг)-представителей на основе систематической регистрации цен на них по определенной сети магазинов и предприятий, оказывающих услуги, и фактического потребления семей по данным бюджетных обследований.

Индексы потребительских цен используются для измерения инфляции, разработки и проведения финансовой политики, прогноза тенденций изменения цен, формирования ценовой политики, регулирования валютного курса. Они являются индикаторами эффективности экономической политики и основой для компенсационных мер по социальной защите населения от дороговизны на основе корректировки минимальных социальных гарантий. Сферой использования индекса является регулирование оплаты труда, пенсий, социальных пособий, заключения трудовых договоров, наблюдение за инфляционными процессами.

Индекс потребительских цен как инструмент, характеризующий изменение цен, необходимо отличать от индекса стоимости жизни. Стоимость жизни в более широком социально-экономическом смысле зависит не только от уровня цен, но и от размера реальных располагаемых доходов, структуры потребляемых товаров и услуг и других качественных составляющих уровня жизни. Она определяется в конечном счете прогрессом общественного развития, позволяющего увеличивать массу по-

требляемых благ, улучшать их структуру, включать в потребление их новые виды.

Правила определения индексов. Построение индексов потребительских цен подчиняется общим правилам.

При определении индексов потребительских цен предпочтительнее использовать формулу с весами отчетного периода. Однако состояние информационной базы вынуждает пользоваться весами базисного периода.

Периодичность расчетов индексов потребительских цен связана с периодичностью индексации доходов. Периодичность индексации доходов, в свою очередь, связана с темпами роста цен. При относительно невысоких темпах инфляции предпочтительнее более длительные периоды — квартал, полугодие или даже год. При высоких темпах инфляции может потребоваться недельная и даже суточная информация. Следует иметь в виду, что относительно редкие пересмотры размеров индексации, осуществляемые к тому же по индексам цен, относящимся к прошедшим периодам, обычно связаны с сокращением расходов государственного бюджета.

В качестве цен принимаются регистрируемые счетчиками фактические цены реализации товаров, имеющих в свободной реализации и оплаченных наличными деньгами, включая налог на добавленную стоимость, акцизы, налог с продаж и другие косвенные налоги.

Потребительский набор товаров (потребительская корзина) для наблюдения за ценами представляет собой репрезентативную выборку товаров и услуг, наиболее часто покупаемых населением, с учетом их устойчивого наличия в продаже. Она состоит из трех групп — продовольственных товаров, непродовольственных товаров и услуг. Набор товаров (услуг)-представителей должен соответствовать фактической структуре потребления. Неосознанно неправомерный или тенденциозный их подбор может явиться серьезным источником искажения индекса.

Наблюдение за ценами осуществляется на предприятиях торговли и сферы услуг всех форм собственности — государственных, муниципальных, частных — и в местах реализации товаров и предоставления услуг физическими лицами.

Исходная информация для определения размеров потребления отдельных товаров, потребительских расходов населения, их структуры и группировки семей по уровню доходов получается на основе обследований бюджетов домашних хозяйств.

Интеграция данных о ценах на товары (услуги)-представители с товарными позициями, полученными при обследовании бюджетов домашних хозяйств, осуществляется путем взвешивания индивидуальных индексов цен по отдельным товарам по структуре (весам) потребительских

расходов. Проведение бюджетных обследований предопределяет выбор базы для построения индексов. В условиях значительной инфляции индекс потребительских цен серьезно зависит от изменения структуры потребления. Отклонение используемых при расчетах данных о потребительской корзине от фактической структуры потребления может привести к весьма серьезным искажениям индекса и соответственно либо к неполной индексации обесценивающихся доходов, либо к излишнему расходу средств на компенсацию роста цен.

Причинами таких явлений могут быть вымывание в ходе инфляции относительно дорогих товаров и замена их потребителями на более дешевые аналоги, относящиеся к той же группе, или изменение качества товаров, не улавливаемое изменением цен впрямь до внесения изменений в методы расчета. В этих случаях рост цен может завьшаться.

В принципе, для построения индексов потребительских цен следовало бы проводить специальные обследования потребительских расходов. Международная практика показывает, что при построении индексов потребительских цен для более детального изучения расходов населения с целью получения весов предпочтительнее использовать специально сформированные выборки семей, существующие параллельно с выборкой семей, ведущих свои бюджеты. Такая выборка строится по территориальному принципу, обеспечивающему равную возможность попасть в выборку для всех семей любого состава и любой отраслевой и социальной принадлежности и, следовательно, большую репрезентативность по сравнению с отраслевой выборкой, базирующейся на отборе предприятий по отраслям народного хозяйства и последующем отборе семей по уровню оплаты труда. Отраслевой подход может приводить к завышению доли семей с несколькими работающими и другим обстоятельствам, снижающим репрезентативность выборки. Ведение параллельной выборки требует дополнительных расходов, однако если общество хочет иметь достоверную информацию о жизненном уровне, оно должно за это заплатить. Возможно также использование альтернативного метода моментных наблюдений, используемого в практике ряда стран, позволяющего обойтись с меньшими затратами.

Наряду с определением индексов потребительских цен на основе фактической потребительской корзины осуществляются также расчеты индексов на основе нормативного подхода. Такие расчеты необходимы, в частности, для определения изменения цен на товары и услуги, входящие в стоимость прожиточного минимума, жизненного стандарта отдельных типичных слоев населения, прогнозных расчетов рационального потребительского бюджета. В этих случаях объемы потребления отдельных видов товаров и услуг, используемые в расчетах, принимаются на основе данных специальных расчетов.

Надежность индексов цен на потребительские товары зависит от правильности выборки, аккуратности и добросовестности семей, ведущих семейные бюджеты, обоснованности отбора товаров (услуг)-представителей, населенных пунктов и магазинов. Особую сложность представляет сбор информации по сельской местности.

Использование сети бюджетных обследований для формирования индексов потребительских цен предъявляет к собираемым с ее помощью данным новые требования. Необходимо обеспечить координацию, последовательность и взаимосвязь работ по определению структуры потребительских расходов, отбору тех предприятий, в которых фактически производятся покупки. Вместе с тем нельзя переступить грань, за которой обследования бюджетов семей потеряют свою роль как инструмент изучения уровня материального благосостояния различных групп населения. В целях преодоления этих проблем возможно, как уже говорилось, использование специальной выборки семей. Может быть также использована комбинация дневниковых записей семей с опросами. Так, в США обследование потребительских расходов состоит из двух частей — дневникового и опросного. Дневниковое заключается в сборе от семей информации за два периода по одной неделе о затратах на мелкие часто покупаемые товары, приобретение которых трудно удержать в памяти (продукты питания, лекарства, хозяйственно-бытовые товары, услуги и т. п.). Опросное обследование проводится таким образом, что каждая семья опрашивается один раз в три месяца в течение 15-месячного периода о крупных покупках и доходах семьи. К крупным расходам относятся затраты на мебель, автомобили, одежду, страховку, подписку, книги и т. п.

В России такие выборки не используются. Между тем их применение позволяет обеспечить столь необходимые координацию, последовательность и взаимосвязь работ по определению структуры потребительских расходов, отбору тех предприятий торговли и сферы услуг, в которых фактически производятся покупки, и определение наборов товаров и услуг, фактически потребляемых семьями.

Использование индексов при индексации доходов населения. Индексы потребительских цен являются основополагающими показателями для индексации доходов населения. Под индексацией доходов понимается увеличение номинальных доходов населения в условиях роста цен в целях поддержания реальных доходов, сложившихся на начальный момент какого-либо периода. Она может осуществляться путем регулирования номинальной заработной платы, доходов, процентных ставок и т. д. Система индексации доходов существует практически во всех странах, где происходит рост цен, — США, Канаде, Японии и др. Индексация может следовать за ростом цен либо предвзвешивать его. В первом случае она производится через фиксированные интервалы времени (например, каж-

дые три месяца) либо по скользящей шкале. При индексации по скользящей шкале она производится в моменты, когда индекс потребительских цен повышается на определенную величину. Предварительная индексация позволяет ввести надбавки к заработной плате, пенсиям и т. д. заранее, исходя из предварительной оценки роста цен.

При индексации доходов важно определиться в выборе индекса, характеризующего изменение цен применительно к виду индексируемого дохода.

В качестве индекса цен, в зависимости от которого производится корректировка доходов, в большинстве стран используется индекс потребительских цен, поскольку он ближе всего характеризует изменение покупательной способности дохода. Во многих случаях этот индекс используется не в чистом виде, а на его основе определяются различные модификации. Различия зависят от выбора семей и круга потребляемых товаров, учитываемых при расчетах индекса.

В качестве индексируемой величины выступает величина дохода. Это общее положение может быть дифференцировано. Возможна индексация минимальной заработной платы, использование разных шкал индексации в зависимости от уровня оплаты труда. Особенно острым вопрос об индексации является для населения с фиксированным доходом и населения, у которого рост доходов значительно отстает от роста потребительских цен. К таким группам населения относятся пенсионеры, инвалиды, многодетные и молодые семьи.

В этой связи следует различать понятие социальной базы индекса. Социальная база индекса — это те слои населения, корзины товаров которых отражаются данным индексом. Она тесно связана с индексацией доходов. Семьи с различным уровнем доходов различаются по структуре потребляемых товаров (услуг), цены на которые изменяются по-разному. Общий (сводный) индекс потребительских цен определяется по объему и структуре всех товаров и услуг, нацелен на дефлирование этого общего объема, но не связан непосредственно с потребительскими корзинами отдельных слоев населения и не может с достаточной точностью характеризовать влияние цен на их уровень жизни.

Среди индексов, характеризующих изменение цен на товары, приобретаемые различными слоями населения, особо важное место принадлежит индексам цен на материальные блага и услуги, потребляемые малообеспеченным населением, — фактическому индексу потребительских цен на товары и услуги прожиточного минимума. Величина прожиточного минимума является одной из важнейших оценок жизненного уровня населения, характеризующей распределительные отношения в стране. На ее основе определяется численность населения, живущего ниже черты бедности. Она является базой для установления минимальной зара-

ботной платы и минимального размера пенсий. Определение индекса цен на товары и услуги прожиточного минимума предполагает прежде всего, чтобы соответствующие организации определили размер дохода, который официально признается в качестве прожиточного минимума, и регулярно его корректировали с учетом роста цен и изменения общих условий социально-экономической жизни общества. Денежная величина прожиточного минимума рассчитывается как стоимость набора товаров и услуг, признанного минимально необходимым для удовлетворения потребностей в питании на уровне минимальных физиологических норм и минимальных потребностей в одежде, предметах хозяйственного и бытового обихода, жилище, коммунально-бытовых услугах, медикаментах, транспорте, культуре. Сам набор товаров и услуг и их количество определяются на основе нормативов потребления, а цены — на базе оценки затрат на их приобретение у семей с уровнем потребления, близким к минимальному. Соответственно определение изменения стоимости прожиточного минимума за счет цен показывает, на сколько дороже или дешевле стала нормативная корзина прожиточного минимума.

§ 4. Индексы цен производителей

В блок индексов цен производителей входят: индексы цен предприятий — производителей промышленной продукции с выделением индексов по отраслям промышленности и отдельным видам продукции, индексы цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию и основные ее виды, индексы цен в капитальном строительстве, индексы тарифов на грузовые перевозки, индексы тарифов связи и др.

Индексы цен производителей используются в основном для решения следующих задач:

- обеспечения информации о динамике цен по отраслям, товарным группам и отдельным товарам;
- обеспечения информации для расчетов макроэкономических показателей в сопоставимых ценах и оценки динамики ВВП, темпов роста и пропорций общего объема продукции на отраслевом и территориальном уровнях;
- оценки экономической конъюнктуры и конкурентоспособности предприятий в условиях изменения цен;
- создания информационной базы для прогнозирования изменения цен и управления процессами ценообразования;
- проведения международных сопоставлений.

Индексы цен производителей на промышленную продукцию. Индексы цен на продукцию, производимую промышленными предприятиями, используются для измерения динамики цен в промышленности, ее отраслях и производствах, по отдельным товарным группам и конкрет-

ным товарам, анализа сравнительной динамики цен в отдельных отраслях и производствах промышленности, сравнения цен на реализуемую продукцию с ценами на потребляемые сырье, материалы, комплектующие, энергетические ресурсы и т. д. Они могут быть использованы при переоценке основных фондов, определении размеров арендной платы, а также при проведении макроэкономических расчетов.

Индексы цен производителей с учетом информационной базы принято рассчитывать, используя формулу Ласпейреса. Они могут исчисляться как к предыдущему периоду, так и определенному периоду, принятому за базу сравнения. В первом случае расчет производится по переменным весам, а индекс цен за ряд лет определяется перемножением погодных или помесечных индексов. Во втором случае регистрация цен производится, как правило, по стабильному для ряда лет набору товаров-представителей и неизменной структуре весов. В условиях быстро меняющейся структуры производства и цен, а также реорганизации организационных структур (разделения и объединения предприятий), как это имеет место в России в годы реформ, использование в течение длительного времени неизменной базы неизбежно ведет к серьезным искажениям масштаба изменения цен. В российской практике при расчете индексов цен-производителей промышленной продукции применяется цепной метод. В качестве весов используются данные о стоимости продукции за год, принятый за базовый. Месячные индексы определяются путем сопоставления уровня цен отчетного и предыдущего месяцев, а за длительный период — перемножением месячных индексов.

Для исчисления индексов используются фактические цены реализации предприятий-изготовителей на продукцию, отгружаемую на российский рынок, без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов, а также транспортных расходов, не входящих в оптовую цену франко — станция отправления.

Индексы цен производителей на сельскохозяйственную продукцию. Индексы цен на произведенную и реализованную сельскохозяйственную продукцию используются для оценки динамики и соотношений цен, анализа условий реализации продукции и сопоставления изменения цен на сельскохозяйственную продукцию с изменением цен на потребляемые в сельском хозяйстве средства производства и услуги. Они определяются в целом по сельскохозяйственной продукции, растениеводству, животноводству и видам сельскохозяйственной продукции.

Расчеты индексов цен производятся по ценам фактической реализации продукции производителями заготовительным и перерабатывающим предприятиям и иным покупателям без учета транспортных и погрузочно-разгрузочных расходов, налога на добавленную стоимость и дотаций на сельскохозяйственную продукцию.

Взвешивание индекса может производиться исходя из структуры произведенной продукции либо по структуре реализованной продукции, т. е. без учета внутривладельческого потребления семян, кормов и т. п., что более соответствует задаче измерения динамики цен, поскольку для покупателя безразличны количество и цена продукции, использованной внутри хозяйств-производителей. Исчисление индекса производится по формуле Пааше, где индексируемой величиной являются цены, а весами — объем реализации текущего периода. Выбор в качестве весов объема реализации текущего периода обусловлен значительными сезонными колебаниями в составе продукции в течение года. В целях учета влияния сезонности рассчитывается индекс сезонности, позволяющий исключить влияние этого фактора.

Индексы цен на строительную продукцию. Индексы цен производителей на строительную продукцию используются для определения объемов и динамики строительства в сопоставимых ценах, составления сметной документации для строительства, обоснования цен на строительство и осуществления расчетов за выполненные работы.

Особенностью строительной продукции является ее многообразие и индивидуальность каждого строящегося объекта. Каждый отдельный объект имеет свою стоимость, которая формируется на основе цен на отдельные типовые виды работ и цен на оборудование. Возведение строительных объектов требует длительного времени, а расчеты в зависимости от условий, предусмотренных в договоре, могут осуществляться за объект в целом или завершенные этапы работ. В этой связи методы определения индексов цен на строительную продукцию отличаются от принятых в промышленности и сельском хозяйстве.

В сводном индексе на строительную продукцию объединяются индексы цен на строительные-монтажные работы, оборудование и прочие капитальные работы.

Расчет индекса цен на строительные-монтажные работы в целом или по отдельным отраслям осуществляется на базе элементов технологической структуры инвестиций, представляющих агрегированный набор материальных и трудовых ресурсов. Путем умножения зарегистрированных в базисном и текущем периодах цен на объем применения материалов, деталей, конструкций в натуральном выражении определяется стоимостная оценка каждого ресурса, а путем суммирования полученных результатов — стоимость строительные-монтажных работ. Индекс цен на оборудование определяется исходя из индексов цен производителей на продукцию, потребляемую в строительстве, с корректировкой их на индекс транспортных тарифов, изменение снабженческо-сбытовых расходов, ставок налога на добавленную стоимость и других косвенных налогов. В результате этих корректировок получается индекс цен приобрете-

ния оборудования. В сводном индексе на строительную продукцию объединяются индексы цен на строительно-монтажные работы, оборудование и прочие капитальные работы.

Такой подход позволяет сопоставлять цены отчетного периода с базисным. При этом в качестве как базисного, так и отчетного периода могут выступать месяц, квартал, нарастающий период с начала года и год в целом.

Индексы тарифов на грузовые перевозки. Индексы тарифов на грузовые перевозки характеризуют изменение тарифов на грузовые перевозки без учета изменения структуры перевезенных грузов по виду и размеру груза, скорости и расстоянию перевозки, территории перевозки, типу подвижного состава и др. Сводный индекс тарифов на перевозку грузов всеми видами транспорта определяется на основе индексов тарифов на перевозки железнодорожным, морским, внутренним водным, автомобильным, трубопроводным и воздушным видами транспорта. Взвешивание индивидуальных индексов осуществляется по объемам доходов от перевозки грузов отдельными видами транспорта в базисном периоде. По каждому виду транспорта регистрируются тарифы услуг-представителей. В качестве услуг-представителей принимается перевозка одной тонны массового груза соответствующим видом транспорта. Регистрация тарифов осуществляется в выборочной совокупности транспортных организаций.

Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц. Индекс тарифов на услуги связи для юридических лиц используется для характеристики изменения тарифов на услуги связи для коммерческих, бюджетных организаций и иных юридических лиц. Индекс рассчитывается на основе регистрации тарифов по 15 видам услуг-представителей.

§ 5. Индексы цен на продукцию и услуги производственно-технического назначения, приобретаемые предприятиями-потребителями

В отличие от индексов цен производителей, характеризующих движение цен товаров по месту их происхождения независимо от того, где они могут быть использованы, индексы цен потребителей характеризуют динамику цен товаров по месту их конечного использования независимо от того, где эта продукция создана. Эти индексы могут быть определены по различным сферам потребления. В частности, к блоку индексов цен на приобретаемые потребителями продукцию и услуги производственно-технического назначения относятся:

— индексы цен на продукцию и услуги, приобретаемые промышленностью, с выделением индексов цен на средства производства, промежуточные и потребительские товары. При этом выделяются индексы на

продукцию и услуги, приобретаемые отдельными отраслями, и отдельные виды товаров и услуг;

— индексы цен на продукцию и услуги, приобретаемые сельскохозяйственными предприятиями;

— индексы цен на приобретенные строительными организациями текущие материальные ресурсы и оборудование.

Цены, по которым потребители приобретают продукцию, включают наряду с ценой товара у производителя транспортные расходы, косвенные налоги, оплату услуг торговых организаций. Соответственно, в отличие от индексов цен производителей, индексы цен, по которым продукцию и услуги получают потребители, отражают изменение цен с учетом транспортных расходов, налога на добавленную стоимость, акцизов, скидок и надбавок торговых организаций. Индекс цен на потребляемые ресурсы должен охватывать как продукцию отечественного производства, так и импортные товары.

На основе расчетов индексов цен на потребляемую продукцию обеспечивается:

— определение соотношения уровней и динамики цен на элементы производства и готовую продукцию, в том числе паритета цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства;

— анализ факторов, влияющих на изменение уровня цен потребителей, — транспорта, налогообложения и оптовой торговли.

Индексы цен на продукцию и услуги, приобретаемые промышленностью. Индексы цен приобретения продукции производственно-технического назначения промышленными предприятиями могут рассчитываться на основе регистрации цен на потребляемые товары-представители непосредственно на предприятиях, приобретающих продукцию для производственного потребления. Для обеспечения анализа факторов, влияющих на уровень и динамику цен, набор товаров-представителей для регистрации цен у потребителей должен быть максимально увязан с набором товаров, по которому регистрируются цены производителей. При этом необходимо обеспечить возможность отдельного определения индексов на ресурсы текущего потребления (топливо, сырье, материалы, комплектующие и т. п.) и инвестиционные товары (машины, оборудование и др.). Изменение цен на товары первой группы прямо влияет на уровень затрат и цены выпускаемой продукции. В этом плане особое место занимают выделяемые специально **индексы цен на приобретаемые промышленными предприятиями топливно-энергетические ресурсы**, рассчитываемые на основе регистрации цен на их основные виды и учитывающие в цене приобретения наряду с ценами производства также транспортные и сбытовые расходы, налоги и акцизы.

Изменение цен на машины и другие инвестиционные товары воздействует на величину и структуру затрат данной отрасли через стоимость введенных основных фондов и амортизационные отчисления.

Источником формирования весов для агрегирования индивидуальных индексов цен потребителей по текущим затратам могут быть данные межотраслевых балансов об отраслевой структуре материальных затрат.

В отношении машин и оборудования существует проблема, заключающаяся в том, что их приобретение для данного строительного объекта предприятиями-потребителями практически носит разовый характер. В этой связи может быть использован расчетный метод на основе индексов цен производителей с корректировкой на влияние изменения транспортных тарифов, ставок налогов на добавленную стоимость и стоимости услуг торговых организаций.

Сводный индекс цен по отрасли может быть определен по формуле

$$I_{ц} = I_{тп} \times D_{тп} + I_{н} \times D_{н},$$

где $I_{тп}$ — индекс цен потребителей на продукцию текущего потребления; $I_{н}$ — индекс цен потребителей на продукцию, используемую на накопление; $D_{тп}$ и $D_{н}$ — доля продукции, пошедшая соответственно на текущее потребление и накопление.

Индексы цен на продукцию и услуги, приобретаемые сельскохозяйственными предприятиями. Сельское хозяйство, как и промышленность, использует на производственные нужды две группы товаров: для текущих нужд и для инвестиций. Соответственно существует потребность в определении индекса цен на товары текущего использования (минеральные удобрения, горючее, смазочные материалы, топливо, семена, корма и др.), индекса цен на инвестиционные товары и услуги (машины и оборудование, строительство, мелиоративные работы) и сводного индекса цен на используемые в сельском хозяйстве средства производства.

Соотношение индекса цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию с индексом цен на потребляемые в этой отрасли средства производства характеризует, как складываются отношения сельского хозяйства с другими отраслями. Если оно больше единицы, то сельское хозяйство выигрывает, происходит перераспределение средств в его пользу, покупательная способность единицы сельскохозяйственной продукции по отношению к приобретаемым средствам производства возрастает.

Целесообразно также сопоставлять индекс цен реализации сельскохозяйственной продукции со сводным индексом на всю продукцию, потребляемую сельским хозяйством, включая индекс потребительских цен по сельской местности и индекс цен на средства производства. В случае,

если это соотношение больше единицы, сельское хозяйство оказывается в преимущественном положении по отношению к сумме отраслей, производящих средства производства и товары народного потребления.

Для организации сельскохозяйственного производства необходимо знать динамику цен, тарифов и стоимости других элементов общей калькуляции затрат. В этой связи возможно определить индекс экономических условий хозяйствования. Этот индекс характеризует суммарное влияние динамики цен на средства производства, предметы потребления, изменения процентных ставок за кредит, уровня оплаты труда дополнительно привлекаемых работников, налогообложения и арендной платы. Индекс экономических условий хозяйствования определяется исходя из указанных выше отдельных индексов и структуры затрат на эти цели. Если индекс цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию превышает сводный индекс условий хозяйствования, это свидетельствует о ситуации, благоприятной для общего роста доходов сельского хозяйства и условий воспроизводства в этой отрасли.

Под паритетными ценами продуктов сельского хозяйства понимают цены, позволяющие за данное количество какого-либо продукта, например мяса или пшеницы, приобрести столько же предметов потребления и средств производства, как в году, принятом за базисный. Паритетная цена может определяться путем умножения фактической цены реализации продукта в базисном году на сводный индекс потребительских цен и цен на средства производства, приобретаемые сельским хозяйством, или на индекс условий хозяйствования в зависимости от целей исследования. Паритетная цена характеризует покупательную способность отдельных продуктов. В целом по всей сельскохозяйственной продукции паритетное соотношение цен определяется делением индекса цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию на сводный индекс потребительских цен и цен на средства производства или индекс условий хозяйствования.

§ 6. Индексы цен внешней торговли

Индексы цен на экспортируемые и импортируемые товары отражают движение цен соответственно для стран — поставщиков и потребителей товаров. Они рассчитываются по методологии, рекомендованной ООН применительно к гармонизированной системе описания и кодирования товаров. На практику построения индексов внешней торговли существенное влияние оказывает состояние таможенной статистики, затрудняющее сбор данных о количестве и ценах по конкретным товарам. В связи с этим во многих случаях используются данные о средних ценах, отражающих как изменение цен на конкретные товары, так и изменение структуры товарных групп и условий сделок.

При построении индексов экспортных цен используются цены «фоб», т. е. цены франко-граница (с учетом погрузки на судно при морских перевозках, налогов и пошлин, взимаемых страной-экспортером). При построении индексов цен на импортируемые товары принимаются импортные цены «сиф». Они выше цен «фоб» на сумму страхования и оплаты морских перевозок до портовых городов страны. Для сухопутных перевозок принимается цена франко-граница.

Если цена указывается в иностранной валюте, то для расчета индексов в национальной валюте она пересчитывается в национальную валюту по фактическому курсу иностранной валюты на дату осуществления платежа. Для идентификации товаров от периода к периоду и от страны к стране необходима спецификация товаров с подробным описанием технико-экономических характеристик продуктов, условий торговых сделок и страны-экспортера.

Индексы внешнеторговых цен могут быть увязаны с индексами физического объема экспорта и импорта таким образом, чтобы перемножение индекса цен и индекса физического объема давало индекс стоимости. Такая зависимость может быть получена при использовании для индексов цен весов отчетного периода, а для индексов физического объема — базисного.

Экспорт и импорт отдельных товаров по периодам существенно изменяются. Поэтому использование базисных или текущих весов при расчетах индексов цен на экспортируемые и импортируемые товары может давать резко различные результаты. Эти противоречия сглаживаются на основе геометрического «скрещивания» индексов.

Наряду с индексами цен экспорта и импорта может определяться индекс условий торговли, получаемый как соотношение индекса экспортных цен и индекса цен импорта. Если индекс больше единицы, то условия торговли улучшаются за счет более благоприятного изменения цен на вывозимые товары.

§ 7. Индексы-дефляторы

Динамика показателей макроуровня в действующих ценах отражает совместное влияние изменения физических объемов товаров (услуг) и цен. В целях исключения влияния ценностного фактора и определения потоков товаров и услуг в сопоставимых ценах необходимо выявление ценностной составляющей. Для ВВП и других показателей макроуровня, имеющих сложную неоднородную структуру, не представляется возможным определять индексы цен на основе единого набора товаров-представителей. Дефлятор — это индекс цен для пересчета в сравнимые цены сложных макроэкономических показателей: ВВП, инвестиций в основной капитал и др.

Влияние изменения цен рассчитывается путем сопоставления величины анализируемого показателя в фактических ценах к его величине в сопоставимых ценах. Последняя получается путем переоценки компонентов показателя в фактических ценах в сопоставимые цены. Каждый компонент может переоцениваться по своему индексу, исчисленному по той или иной формуле. Однако при сведении в систему индексы не должны противоречить друг другу, или, как говорят, должны обладать свойством *аддитивности*. Аддитивная непротиворечивость означает, что сумма компонентов, образующая в совокупности какой-либо общий показатель в действующих ценах после их переоценки в сопоставимые цены базисного года, должна по-прежнему образовывать этот общий показатель. Нарушение данного принципа приводит к возникновению разрыва и появлению не имеющих экономического содержания сальдирующих статей.

Весы при исчислении дефляторов предопределяются структурой валового продукта, валового национального дохода и других показателей.

В качестве индексов для пересчета отдельных компонентов используются индексы потребительских цен, индексы цен производителей, индексы цен потребителей продукции производственно-технического назначения и целый ряд других индексов.

Исчисление произведенного валового внутреннего продукта существенно для анализа изменений в структуре производства, взаимосвязей между производством добавленной стоимости, занятостью и накоплением. Объем ВВП в постоянных ценах может определяться как разность между валовым выпуском и промежуточным потреблением, для чего в ценах базисного года исчисляются показатели валового выпуска и промежуточного потребления. Поскольку ВВП можно рассматривать как сумму добавленной стоимости, по каждому виду деятельности представляется возможным первоначально переоценить в сопоставимые цены стоимость, добавленную обработкой по отдельным отраслям. При этом продукция промышленности, сельского хозяйства, строительства и т. д. оценивается по индексам цен производителей. Переоценка материальных затрат производится с использованием индексов цен потребителей продукции производственно-технического назначения (цен конечного использования). При этом учитывается, что в составе промежуточного продукта могут быть не только отечественные, но и импортные товары.

При пересчете в сопоставимые цены использованного ВВП предварительно переоцениваются в сопоставимые цены общее потребление населением материальных благ и услуг, капитальные вложения, прирост материальных оборотных средств, сальдо внешней торговли и другие компоненты. Для пересчета каждого из них используются свои дефлято-

ры, рассчитываемые на основе более мелких составляющих элементов и индексов.

Дефлятор по ВВП в целом определяется путем сопоставления общего объема ВВП в действующих и сопоставимых ценах. Так, если ВВП в действующих ценах в 2003 г. составил 13 305 млрд руб., а в ценах 2002 г. — 11 265 млрд руб., то индекс-дефлятор по ВВП в 2003 г. по отношению к 2002 г. составил 114,4%.

Покупательная способность рубля представляет собой величину, обратную индексу-дефлятору. При дефляторе по ВВП 114,4% она составляет 87,5%. Если индекс-дефлятор для конечных потребительских расходов домашних хозяйств в среднем за 2003 г. к среднегодовым ценам 2002 г. составил 113,7%, то покупательная способность рубля по этому компоненту равна 88%, аналогично может быть определена покупательная способность рубля также по другим компонентам, по которым определяются индексы-дефляторы.

РЕЗЮМЕ

Динамика цен, ее влияние на уровень жизни населения, на экономику в целом раскрываются с помощью механизма индексирования. Индексы цен предоставляют возможность оценить существующую конъюнктуру, дать прогнозные оценки ее развития и принять решения в области производства, инвестиций, кредитно-денежной политики и т. д.

Использование индексов цен позволяет: определить макроэкономическую политику; сделать необходимые расчеты влияния инфляции на уровень жизни и осуществить соответствующие поправки заработной платы и социальных трансфертов; сопоставить динамику инфляции по территориям и регионам; установить динамику цен внешней торговли; в случае необходимости провести соответствующее дефлирование валового внутреннего продукта.

Общими принципами построения индексов цен являются:

— общая экономическая идеология, согласно которой индексы цен характеризуют изменения цен на единицу потребительских свойств товара при нейтрализации различий, вызванных изменением качества. В этой связи в основу построения индексов цен положен метод наблюдения за изменением цен на товары (услуги)-представители;

— соответствие концепции системы национальных счетов, что обеспечивает возможность использования индексов для анализа влияния цен на все основные категории национальных счетов и, соответственно, на все макроэкономические показатели, определяемые на базе СНС;

— методология определения разнообразных индексов цен, входящих в систему индексов и обеспечивающих формирование индексов-дефляторов, должна быть однородной и согласованной.

При построении индексов цен индексируемыми величинами являются цены, а роль весов играют объемы продукции и услуг. В зависимости от того, приняты ли для построения индексов количества товаров за базисный или отчетный период, получаются разные результаты.

На практике обычно применяются два вида цен. Цены, рассчитанные на базе фактических сделок, более представительны и применяются в национальной статистике отдельных стран, средние показатели используются в основном при расчетах индексов международными организациями.

Для определения макроэкономических показателей, имеющих сложную структуру, требуется свести в единую систему комплекс различных показателей и индексов. Они должны обладать свойством аддитивности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Каковы основополагающие принципы определения индексов цен?
2. Назовите основные проблемы формирования индексов цен.
3. Для каких целей используются: индексы потребительских цен; индексы цен производителей; индексы цен на продукцию и услуги, приобретаемые предприятиями для производственного потребления; индексы цен внешней торговли?
4. Что такое индексы-дефляторы?

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА

Состояние равновесия, достигаемое обособленным экономическим агентом на рынке отдельных товаров, было рассмотрено в третьей и четвертой главах. Мы знаем, что покупатели, действуя в условиях рыночной среды, формируют свой спрос в зависимости от уровня цен. Главным ограничителем их покупательных возможностей является размер их дохода. Поэтому в данном случае спрос отдельных индивидов на конкретном рынке товаров является функцией цены: $D = f(P)$. Если же рассматривать общество в целом, то уровень дохода перестает быть лимитирующим фактором, а цена и спрос становятся функциями множества различных переменных. Чтобы проанализировать эти функциональные зависимости, следует объединить отдельные рынки товаров в единый совокупный рынок.

Объединение рынков множества различных товаров, объединение цен на эти товары представляет собой процесс агрегирования. Множество разнообразных товаров, обращающихся на рынках и измеряемых в различных показателях, объединяется в едином стоимостном измерении. Важнейшими агрегатными показателями являются:

- валовой национальный продукт, объединяющий равновесные количества товаров и услуг;
- уровень цен на всю совокупность товаров и услуг.

§ 1. Совокупный спрос и совокупное предложение

Совокупный спрос. Спрос, предъявляемый множеством покупателей на отдельные товары, агрегируется в совокупный спрос. *Совокупный спрос* — это то количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при данном уровне цен. Он отражает взаимосвязь между объемом производства и уровнем цен.

Совокупный спрос включает в себя следующие важные составляющие:

- спрос домохозяйств на потребительские товары и услуги;
- спрос производителей на инвестиционные ресурсы и товары;
- государственные закупки товаров и услуг;
- спрос на продукцию национального производства со стороны иностранных экономических агентов.

Доход домохозяйств изменяется относительно медленно и постепенно, а структура потребляемых товаров и услуг, как правило, носит кон-

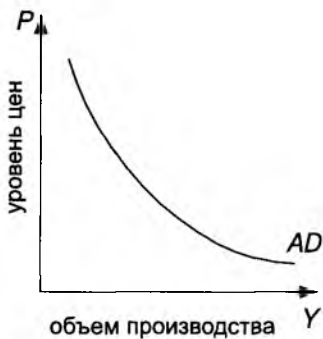


Рис. 10-1. Кривая совокупного спроса

сервативный характер, поэтому доля потребительского спроса в структуре совокупного спроса достаточно стабильна. Инвестиционный же спрос, предъявляемый производителями, сравнительно быстро меняется вместе с экономической конъюнктурой. Таким образом, государство, изменяя государственные расходы и стимулируя (или ограничивая) потребление инвестиционных ресурсов, может влиять на уровень совокупного спроса и соответственно на объем национального производства.

На графике кривая совокупного спроса AD (aggregate demand) представляет собой нисходящую вогнутую кривую (рис. 10-1).

На первый взгляд линия AD должна быть горизонтальной, так как вместе с ростом цен увеличивается совокупный доход и спрос не меняется. Однако на характер кривой оказывают влияние такие факторы, как эффект процентной ставки; эффект богатства; эффект импортных закупок.

Эффект процентной ставки означает, что с ростом цен происходит увеличение спроса на деньги. Это означает, что цена денег — процентная ставка по кредитам — увеличивается. В итоге уменьшаются потребительская и инвестиционная составляющие совокупного спроса. И наоборот — при снижении цены денег процентная ставка уменьшается и совокупный спрос растет.

Эффект богатства означает, что вместе с ростом цен уменьшается покупательная способность фиксированных финансовых активов и доходов (проценты от депозитов, облигаций, пенсии, пособия и т. п.). Их владельцы вынуждены уменьшать свои расходы, и совокупный спрос сокращается.

Эффект импортных закупок означает, что вместе с ростом цен уменьшается спрос на дорожающие отечественные товары и увеличивается на более дешевые импортные товары, при этом происходит сокращение экспорта. В результате совокупный спрос уменьшается.

Таким образом, действие рассмотренных факторов приводит к тому, что изменение цен оказывает влияние на уровень спроса.

Кроме этих факторов характер кривой совокупного спроса определяется соотношением между уровнем цен и существующей денежной массой.

Основное уравнение количественной теории денег записывается следующим образом:

$$MV = PY,$$

где M — количество денег в экономике; V — скорость обращения денег; P — уровень цен в экономике; Y — объем произведенной продукции (в постоянных ценах), на которую предъявлен спрос.

Решая уравнение относительно P и Y , соответственно получаем:

$$P = \frac{MV}{Y}; \quad Y = \frac{MV}{P}.$$

Классическая школа политической экономии при анализе совокупного спроса исходила из предположения, что скорость обращения денег V постоянна. Тогда объем произведенной продукции, на которую будет предъявлен спрос, определяется количеством денег, которым располагают домохозяйства и предприниматели, и уровнем цен. Рост цен приводит к снижению покупательной способности денег и соответственно к сокращению спроса. Таким образом, если количество денег и скорость их обращения постоянны, то между уровнем цен и предъявляемым спросом существует обратная зависимость.

Кроме этого, кривая AD может перемещаться на плоскости под воздействием неценовых факторов. К неценовым факторам относятся экономические и неэкономические условия и рычаги, оказывающие влияние на составляющие совокупного спроса. Это уровень благосостояния домохозяйств, их ожидания, величина налоговых сборов, колебания валютных курсов, государственная политика предоставления льгот и субсидий инвесторам, состояние внешнеэкономической конъюнктуры и многое другое. В нестабильной экономике иногда достаточно только слухов о грядущем повышении, например, цен или налогов для значительного увеличения совокупного спроса.

Допустим, что совокупный спрос описывается кривой AD (рис. 10-2). Если правительство увеличит подоходный налог, то совокупный спрос уменьшится и кривая переместится в AD_1 . Если же налог будет уменьшен, то доходы потребителей возрастут, они получат источник для увеличения спроса и кривая сместится в положение AD_2 .

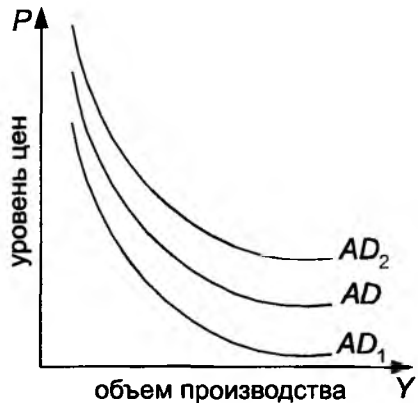


Рис. 10-2. Смещение кривой совокупного спроса под воздействием неценовых факторов

Рассмотрим теперь вторую составляющую модели макроэкономического равновесия — совокупное предложение.

Совокупное предложение. *Совокупное предложение* — это то количество товаров и услуг, которое предприниматели готовы произвести при данном уровне цен. По сути это не что иное, как валовой внутренний продукт (ВВП).

На графике кривая совокупного предложения AS (aggregate supply) представляет собой восходящую вогнутую кривую (рис. 10-3).



Рис. 10-3. Кривая совокупного предложения

Между уровнем цен и объемом производства существует прямая зависимость: чем выше цена, тем больше стимулов у предпринимателей к расширению выпуска продукции, и наоборот, снижение цен приводит к уменьшению предложения.

Так же как и кривая совокупного спроса AD , линия AS может перемещаться на плоскости под влиянием неценовых факторов (рис. 10-4).

К основным неценовым факторам относятся:

- изменение цен на основные ресурсы. Рост цен на энергоносители приводит к увеличению издержек во всех отраслях экономики и уменьшению производства. Кривая AS смещается влево вверх в положение AS_1 ;

- изменение технологии и рост производительности. Внедрение новых технологий увеличивает производительность и снижает издержки производства на единицу продукции. Кривая AS смещается вправо вниз в положение AS_2 ;

- изменение уровня налогообложения фирм. Рост налогов приводит к уменьшению прибыли, увеличению издержек и сокращению совокупного производства. Кривая AS смещается влево вверх в положение AS_1 .

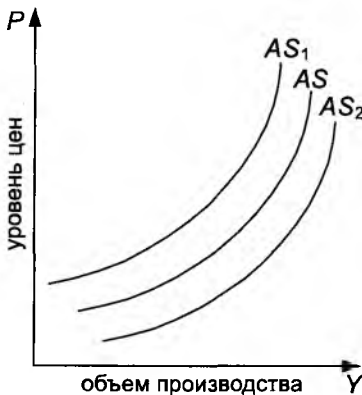


Рис. 10-4. Смещение кривой совокупного предложения под воздействием неценовых факторов

— действия государства по регулированию экономики. Например, лицензирование видов предпринимательской деятельности, введение экспортно-импортных пошлин, регулирование валютных операций, установление тарифов и т. п. приводят к увеличению издержек и снижению предложения. Кривая AS смещается влево вверх в положение AS_1 .

Существует несколько точек зрения на характер кривой совокупного предложения.

Классическая теория исходит из предположений о том, что объем производства в данный момент времени обуславливается количеством имеющихся ресурсов и уровнем существующих технологий. Экономика стремится к равновесию в точке полного использования ресурсов, т. е. вынужденная безработица отсутствует. Цены и заработная плата идеально эластичны, и их изменение не оказывает влияния на объем производства. (Положения классической школы, касающиеся макроэкономической модели, мы рассмотрим более подробно в следующем параграфе.) При принятых допущениях кривая совокупного спроса принимает вид вертикальной линии (рис. 10-5).

В точке Y_1 достигается максимально возможный для данного уровня технологий объем производства. Используются все ресурсы, и в первую очередь трудовые. Изменение уровня цен не оказывает влияния на уровень производства. Допустим, что в данный момент времени цена равна P_1 . Если по каким-то причинам произойдет повышение цен от P_1 к P_3 , то одновременно увеличатся доходы — прибыль и заработная плата, и уровень потребления не изменится. Если же цены уменьшатся от P_1 к P_2 , то произойдет адекватное снижение доходов и уровень потребления также не изменится.

В условиях полного использования ресурсов фирмы не могут увеличить объем выпуска, предлагая более высокую цену за факторы производства. В этом случае увеличение производства одной фирмой обусловит сокращение у других производителей и совокупное предложение останется прежним, а возросшая конкуренция приведет только к росту цен.

Предполагается, что кривая AS может переместиться на плоскости. Смещение влево к AS_1 происходит в результате сокращения ресурсов,

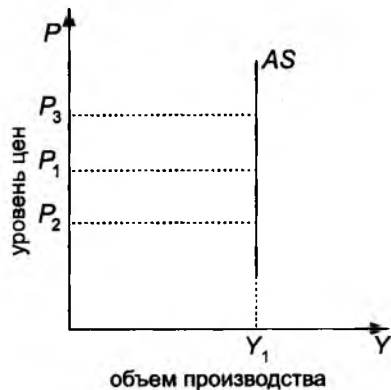


Рис. 10-5. Кривая совокупного предложения в классической теории

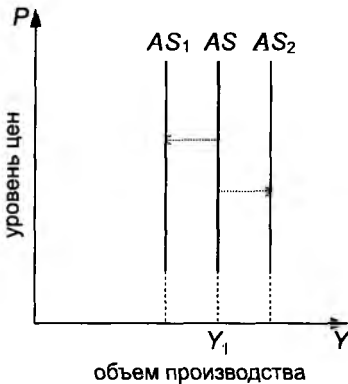


Рис. 10-6. Смещение кривой совокупного предложения под влиянием изменения технологий и объемов ресурсов

некоторая часть факторов производства не задействована. В экономике существует вынужденная безработица, а заработная плата не эластична по отношению к изменению уровня цен. При принятых допущениях кривая совокупного спроса принимает вид горизонтальной линии (рис. 10-7).

На всем протяжении линии AS уровень цен стабилен, состояние полного использования ресурсов Y_1 не достигается. Это объясняется тем, что экономика находится в состоянии относительного спада. Расширение производства не вызывает роста издержек на единицу продукции и не оказывает влияния на уровень цен.

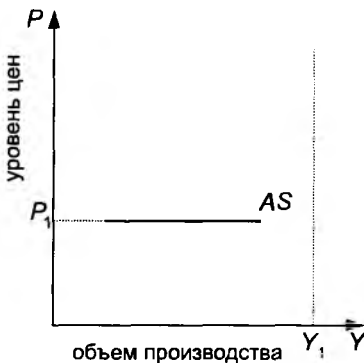


Рис. 10-7. Кривая совокупного предложения в кейнсианской теории

например, из-за войн, стихийных бедствий и т. п. Смещение вправо к AS_2 происходит в результате либо внедрения новых прогрессивных технологий, либо роста ресурсов, например освоения новых территорий, притока иммигрантов, падения мировых цен на энергоносители и т. п. (рис. 10-6).

Кейнсианская теория исходит из предположений о том, что объем производства в данный момент времени обуславливается совокупным спросом. Состояние полного использования ресурсов — частный случай (например, экономика США в период Второй мировой войны), обычно же

Объединив на одном графике кривую совокупного предложения в классической и кейнсианской трактовках, получим общий вид кривой (рис. 10-8).

Она состоит из трех отрезков. Первый, горизонтальный, отражает кейнсианский подход. Третий отрезок отражает представления классической теории. Между ними существует второй отрезок, который обычно называют восходящим или промежуточным.

Он отражает переход экономики от состояния спада (горизонтальный отрезок) к состоянию подъема (вертикальный отрезок). На этом этапе подь-

ем начинается в передовых отраслях, продукция которых пользуется наибольшим спросом. Эти отрасли достигают состояния полного использования ресурсов, и для дальнейшего расширения производства фирмы вынуждены повышать цены на материальные и трудовые ресурсы, что приводит к увеличению издержек на единицу продукции и обуславливает общий рост цен. В других отраслях подъем начинается позднее, они находятся в состоянии спада и цены на их продукцию не повышаются. Поэтому совокупный уровень цен изменяется постепенно.

Передовые отрасли не могут использовать свободные ресурсы из других сфер экономики, например, при нехватке программистов фирмы не могут заполнить рабочие места неработающими шахтерами. Поэтому на этом отрезке в экономике сохраняется вынужденная безработица.



Рис. 10-8. Общий вид кривой совокупного предложения

§ 2. Модель совокупного спроса в классической и кейнсианской теориях

Существуют два противоположных взгляда на модель совокупного спроса — классический и кейнсианский.

Модель совокупного спроса в классической теории

Классическая школа политической экономии, анализируя модель совокупного спроса, исходила из следующих предположений и постулатов.

Экономика рассматривалась преимущественно как экономика совершенной (чистой) конкуренции, в которой рыночное равновесие достигается автоматически, в результате действия, по определению А. Смита, «невидимой руки рынка». Равновесие же нарушается под воздействием внешних причин, например войн, стихийных бедствий и т. п. Государство не должно вмешиваться в экономические процессы, выполняя лишь роль «ночного сторожа».

Равновесие совокупного спроса и совокупного дохода, по мнению классиков, обусловлено действием следующих факторов.

Закон Сэя. Жан Батист Сэй (1767—1832) сформулировал предположение о том, что *предложение (производство) товаров создает собственный спрос*. Люди трудятся и производят какие-то продукты не потому, что им просто нравится работать, а для того, чтобы обменять результаты своего труда на другие товары и тем самым удовлетворить свои потребно-

сти. Если, например, кузнецу требуется шапка, которую можно выменять за два топора, то производить двадцать топоров бессмысленно и кузнец выкует только два топора. Каждый производитель создает такое количество продукта, которое эквивалентно тем товарам, в которых он испытывает потребность, поэтому сумма доходов продавцов соответствует сумме расходов покупателей. Таким образом, по закону Сэя между производством товаров и спросом на них существует равенство.

Первоначально закон Сэя рассматривался применительно к экономике, основанной на натуральном обмене, когда результаты труда напрямую обмениваются друг на друга. В дальнейшем представители классической школы утверждали, что закон Сэя справедлив и для денежной экономики, так как деньги представляют собой средство, упрощающее обмен. Деньги — это такой специфический продукт, который люди стремятся получить для того, чтобы расстаться с ним. Доходы, полученные от производства товаров, будут потрачены на приобретение других товаров, поэтому в денежной экономике также сохраняется равновесие между произведенными товарами и спросом на них. Таким образом, предполагается, что весь доход, полученный экономическими агентами, будет полностью потрачен, при этом они тратят только собственный доход.

Кажется, что равенство будет нарушено, если часть производителей не захотят по каким-то причинам обменять часть произведенной ими продукции (полученных денежных доходов), а захотят сберечь ее для расходов в будущем.

Так как произведенная продукция представляет основу доходов производителей, то совокупный произведенный продукт, с одной стороны, является совокупным доходом Y , а с другой — является основой совокупных расходов E :

$$Y = E.$$

Совокупные расходы включают в себя:

- расходы домохозяйств на потребительские товары и услуги — C ;
- расходы производителей на инвестиционные ресурсы и товары — I .

$$E = C + I.$$

Совокупный доход может быть использован его владельцами только на потребление или на накопление:

$$Y = C + S,$$

где Y — совокупный доход; C — совокупное потребление; S — совокупное сбережение.

В то же время сумма потребления и сбережения есть не что иное, как совокупные расходы E . Соответственно:

$$S = I.$$

В результате обеспечивается следующее равновесие:

$$Y = C + S = C + I = E.$$

Таким образом, часть доходов, не израсходованная домохозяйствами, должна превратиться в инвестиции. Представители классической школы считали, что домохозяйства не будут осуществлять сбережения в виде запасов денежных средств, лежащих «в кубышке». В условиях, когда неизрасходованные средства могут принести дополнительный доход в виде процента по вкладам или дивидендов по акциям, разумно помещать сбережения во вклады или в ценные бумаги. При этом чем выше поднимется ставка ссудного процента, тем сильнее будет стимул к сбережению, и чем ниже ставка процента, тем больше заинтересованность предпринимателей в использовании заемных средств. Следовательно, уровни сбережений и инвестиций являются функциями ставки ссудного процента:

$$S = S(r); \quad I = I(r).$$

На графике это выглядит следующим образом (рис. 10-9). Линии S и I соответственно отражают функции сбережения и инвестиций. Если ставка процента будет равна r_1 , то предложение денег будет равно b , а спрос на денежные ресурсы со стороны предпринимателей — a . В результате такого разрыва ($a-b$) часть домохозяйств не сможет разместить свои сбережения по такой ставке и будет вынуждена соглашаться на более низкие проценты. Если ставка процента будет равна r_2 , то предложение денег будет равно c , а спрос со стороны предпринимателей на «дешевые» деньги — d . Превышение спроса над предложением ($d-c$) приведет к тому, что часть предпринимателей не сможет получить деньги по такой ставке, они будут вынуждены привлекать ресурсы по более высокой цене. В результате в точке r_e достигается равновесие между сбережениями и инвестициями.

Таким образом, параллельно с товарным рынком существует рынок денежных средств, на котором домохозяйства обес-

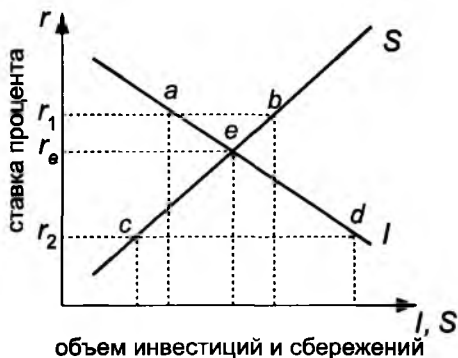


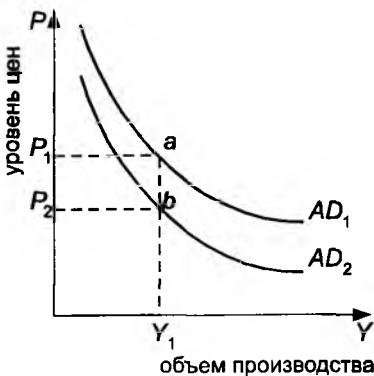
Рис. 10-9. Состояние равновесия на рынке денег

печивают предложение денег, а предприниматели — спрос на них, получая возможность тратить на инвестиционные ресурсы не только собственные деньги, но и заемные средства, рассчитывая получить дополнительную прибыль.

Что произойдет в том случае, если в какой-то период времени ставка процента не сможет привести в соответствие сбережения и инвестиции, т. е. $S \neq I$? Классическая школа исходит из следующего предположения: если совокупный спрос понизится в результате роста уровня сбережений без соответствующего изменения уровня инвестиций, то это приведет к общему снижению цен. То есть предполагается, что в условиях свободной конкуренции уменьшение совокупных расходов заставит продавцов снижать цены на товары, чтобы избежать накапливающихся излишков продукции. Это означает, что совокупный уровень цен, по мнению экономистов классической школы, идеально эластичен по отношению к совокупным расходам.

Предположим, что уровень совокупного спроса описывается линией AD_1 , уровень цен равен P_1 , а совокупный объем производства — Y_1 (рис. 10-10). Если домохозяйства решат увеличить сбережения на величину ab , а уровень инвестиций при этом не увеличится, то кривая совокупного спроса переместится в положение AD_2 . Тогда уровень цен понизится на величину ab и будет равен P_2 , а совокупный объем производства останется на прежнем уровне.

Естественно, что снижение цены возможно только до тех пор, пока она остается выше издержек производства и предприниматели не терпят убытков. Если цена опустится ниже издержек, то предприниматели будут вынуждены снизить издержки, уменьшая заработную плату.



заработная плата не менялась, то это привело бы к сокращению производства и развитию безработицы. Угроза потери работы заставляет работников соглашаться на уменьшение заработной платы.

Однако снижение заработной платы не приводит к уменьшению совокупного спроса. Это объясняется тем, что в результате понижения цен происходит рост реальной заработной платы. Понижение заработной платы в соответствии со снижением цен сохраняет реальную заработную плату на прежнем уровне. То есть если при уровне цен P_1 на 10 руб. можно, напри-

Рис. 10-10. Взаимосвязь совокупного спроса и уровня цен в классической теории

мер, купить 5 батонов хлеба по цене 2 руб., то при снижении уровня цен до точки P_2 и пропорциональном уменьшении заработной платы на 8 руб. можно будет купить те же 5 батонов, но по цене 1,6 рубля.

Таким образом, классическая экономическая теория считает, что совокупный спрос, цены и заработная плата идеально эластичны. Экономика стремится к состоянию полного использования ресурсов, безработица невозможна, так как на рынке труда устанавливается равновесие между спросом и предложением в соответствии с имеющимися уровнями цен и реальной заработной платы.

Модель совокупного спроса в теории Кейнса

В книге «Общая теория занятости, процента и денег», изданной в 1936 г., Джон Мейнард Кейнс сформулировал основные положения своей теории. Великая депрессия, охватившая развитые капиталистические страны, заставила пересмотреть многие положения классической школы, казавшиеся до этого незыблемыми. Рассматривая *систему и взаимосвязь агрегированных показателей* — национальный доход, потребление, сбережения, инвестиции, Кейнс разработал общую теорию, раскрывающую процесс формирования экономического равновесия.

При разработке модели совокупного спроса Кейнс основывался на следующих утверждениях и постулатах.

Экономика рассматривается не как экономика совершенной (чистой) конкуренции, в которой рыночное равновесие достигается автоматически, а как система рынков несовершенной конкуренции. Такая система не способна к саморегулированию и достижению состояния полного использования ресурсов. Следовательно, объективно обусловлено существование вынужденной безработицы. Нарушение равновесия происходит в основном под влиянием внутренних причин. Для восстановления нарушенного равновесия требуется активное вмешательство государства в экономические процессы. Спрос на товары является основой для формирования совокупного дохода и уровня занятости. Кейнс заменяет закон Сэя утверждением, что *спрос создает собственное предложение (производство) товаров*.

В классической теории уровень сбережений (и соответственно потребления) определяется величиной ссудного процента. Кейнс считает, что люди осуществляют сбережения не только потому, что за отказ в текущем потреблении они получают некий доход в виде процента, а по многим разнообразным причинам. Потребление является функцией дохода.

$$C = C(Y); \quad Y = C + S; \quad Y = C(Y) + S.$$

Кейнс утверждает, что *люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление вместе с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет*

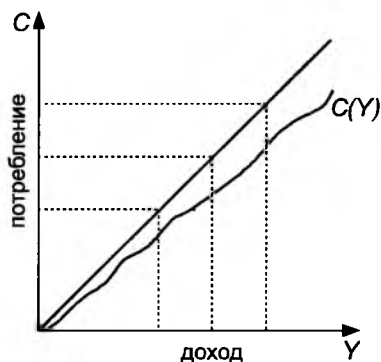


Рис. 10-11. Функция потребления

доход. Графически это можно изобразить следующим образом (рис. 10-11).

Если весь полученный доход будет использован на потребление, то $C = Y$ и график функции потребления будет представлять собой прямую линию, проведенную под углом 45° , т. е. биссектрису угла CY . Так как часть полученного дохода используется на накопление, то график функции потребления будет описываться ломаной линией $C(Y)$.

Для определения функции потребления Кейнс вводит следующие понятия.

Уровень потребления определяется *средней склонностью к потреблению*, т. е. желанием людей приобретать потребительские товары при данном уровне дохода. Величина сбережений определяется *средней склонностью к сбережению*, т. е. стремлением домохозяйств осуществить сбережения при данном уровне дохода.

Средняя склонность к потреблению — отношение доли потребляемого дохода ко всему совокупному (национальному) доходу, выраженное в процентах или долях единицы:

$$APC = \frac{C}{Y}.$$

Средняя склонность к сбережению — отношение доли сберегаемого дохода ко всему совокупному (национальному) доходу, выраженное в процентах или долях единицы:

$$APS = \frac{S}{Y}.$$

Соответственно:

$$APC + APS = \frac{C}{Y} + \frac{S}{Y} = 1.$$

Изменение уровней потребления и сбережений при изменении дохода определяется *предельной склонностью к потреблению* и *предельной склонностью к сбережению*.

Предельная склонность к потреблению — это соотношение между изменением потребления и обусловившим его изменением дохода, выраженное в процентах или долях единицы:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y} = c.$$

Предельная склонность к сбережению — это соотношение между изменением сбережений и обусловившим его изменением дохода, выраженное в процентах или долях единицы:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y} = s.$$

Так как приращение дохода может быть использовано только на увеличение потребления или накопления, то:

$$\Delta C + \Delta S = \Delta Y,$$

тогда:

$$MPC + MPS = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1,$$

$$0 \leq MPC \leq 1 \quad 0 \leq MPS \leq 1.$$

Предельная склонность к сбережению показывает, насколько увеличится потребление при росте дохода. Если $MPC = 0$, то все приращение дохода будет использовано на сбережение. Если же $MPC = 1$, то все приращение дохода будет использовано на потребление.

Как мы знаем, сбережения представляют собой неизрасходованную часть дохода, и если они не превращаются в инвестиции, то приводят к сокращению совокупного спроса. Предположим, что на рынке денег существует равновесие и сбережения равны инвестициям: $S = I$.

$$Y = C(Y) + I.$$

Предположим, что функция потребления в краткосрочном периоде является линейной:

$$C(Y) = MPC(Y) = cY,$$

$$Y = cY + I.$$

Тогда мы можем решить это уравнение относительно Y :

$$Y = \frac{1}{1-c} \times I$$

или, переходя к предельным величинам:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \times \Delta I = k \times \Delta I, \quad k = \frac{1}{1-c} = \frac{1}{s}.$$

Таким образом, увеличение уровня совокупного дохода будет зависеть от роста инвестиций и функции потребления. При этом при изменении уровня инвестиций совокупный доход возрастет на величину большую, чем вызвавший его прирост инвестиций. Это явление получило название мультипликативного эффекта или эффекта мультипликатора.

Мультипликатор k равен величине обратной предельной склонности к сбережению. Он обладает не мгновенным, а постепенно накапливающимся кумулятивным эффектом. Увеличение инвестиций приведет к росту спроса на товары и соответственно к увеличению дохода. Рост дохода вызывает увеличение потребления, спроса и дальнейшее приращение дохода.

При этом чем больше будет прирост потребления, тем больше будет величина мультипликатора. Так, если предельная склонность к потреблению равна 0,5, т. е. домохозяйства тратят только половину полученного дохода, а половину сберегают, то мультипликатор будет равен 2. Если предельная склонность к потреблению будет равна 0,75 (домохозяйства тратят три четверти дохода), то мультипликатор будет равен 4.

Следует подчеркнуть, что мультипликативный эффект будет проявляться только в том случае, когда сбережения используются предпринимателями для инвестирования.

Между сбережениями и инвестициями существует определенный разрыв во времени. Между инвестициями и получением от них прибыли также проходит некоторое время. Кроме этого, решения об увеличении уровней сбережений и инвестиций принимаются разными экономическими агентами. Предположим, что в условиях спада домохозяйства решили увеличить сбережения, например, отложить на «черный день», обезопасить себя в преддверии кризиса, безработицы и т. п.

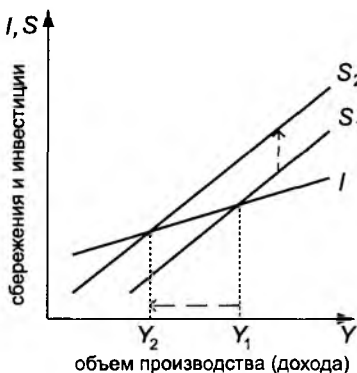


Рис. 10-12. Парадокс бережливости

Увеличившееся предложение денег приведет к снижению ставки ссудного процента. Кажется, что предприниматели получают дополнительный стимул для привлечения «дешевых» денег в инвестиции. Однако имеет ли смысл наращивать производство в условиях сокращающегося спроса и возрастания риска перепроизводства? В результате увеличение домохозяйствами сбережений приведет к снижению совокупного спроса ($S \neq I$), усиленному эффектом мультипликатора (рис. 10-12). Допустим, что в точке Y_1 существует равновесие между уровнями сбережений S_1

и инвестиций I . Увеличение сбережений до уровня S_2 , не сопровождающееся адекватным ростом инвестиций, приведет к сокращению совокупного дохода из точки Y_1 в точку Y_2 .

Это явление получило название *парадокса бережливости*. Он означает, что сбережения в виде наличных денег в «кубышке» провоцируют снижение доходов и спад производства. При этом стимул накапливать деньги в ликвидной форме возникает у домохозяйств в преддверии кризиса, когда возрастает угроза потери работы и падения уровня жизни, но бережливость домохозяйств только приближает наступление кризиса.

Рассмотренная нами теория спроса и дохода Кейнса представляет собой упрощенную модель, которая описывает закрытую экономику (т. е. такую экономику, в которой экспорт-импорт отсутствуют или равны друг другу), а государство не является участником экономических процессов.

В полной модели эти ограничения снимаются и уравнение равновесия принимает следующий вид:

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

К известным уже элементам уравнения добавились X — чистый экспорт (разница между экспортом и импортом) и G — государственные расходы. Таким образом, в полной модели Кейнса учтены все составляющие совокупного спроса: спрос домохозяйств и фирм; международная торговля; государственные расходы.

§ 3. Макроэкономическое равновесие: достижение равенства совокупного спроса и совокупного предложения

Зная модели совокупного спроса и совокупного предложения, мы можем теперь перейти к построению модели макроэкономического равновесия.

Объединим на одном графике кривые совокупного спроса и совокупного предложения. Такое построение получило название — модель $AD-AS$ (рис. 10-13).

Равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением достигается в точке Y_1, P_1 при пересечении кривых AD и AS . В этой точке находится равновесный уровень цен и равновесный объем производства.

Равновесный объем производства — это такой уровень производства,



Рис. 10-13. Модель $AD-AS$

который обеспечивает общие доходы и соответственно расходы, необходимые для приобретения данного объема продукции.

Модель равновесия $AD-AS$ в классической и кейнсианской теориях будет выглядеть следующим образом (рис. 10-14):

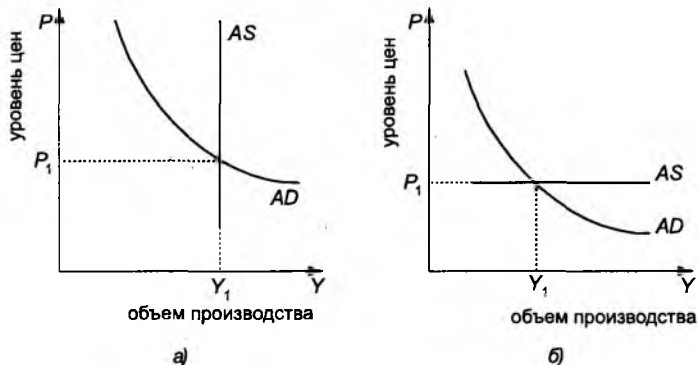


Рис. 10-14. Модель $AD-AS$ в а) классической и б) кейнсианской теории

Как мы уже знаем, классическая теория считает, что равновесие достигается в точке полного использования материальных и трудовых ресурсов. Объем производства — максимально возможный для данного уровня технологий.

Кейнсианская теория утверждает, что равновесие наступает в условиях неполного использования ресурсов, существует вынужденная безработица и незадействованные производственные мощности. Экономика находится в состоянии спада.

Шоки спроса и предложения. Что происходит, когда равновесие нарушается? Быстрое изменение спроса или предложения называется соответственно шоком спроса или шоком предложения.

Шоки спроса. Они возникают в результате:

- резкого убыстрения скорости оборота денег (например, домохозяйства, напуганные слухами о возможном повышении цен, стремятся превратить наличные деньги в материальные ресурсы);

- значительного увеличения денежной массы (например, для того, чтобы правительство могло рассчитаться с долгами по заработной плате, повысить пенсии и другие социальные трансферты при отсутствии в бюджете необходимых средств);

- существенных колебаний в уровне инвестиционных расходов (например, в период подъема);

- резкого увеличения объемов импорта (например, в результате либерализации правил внешнеторговых операций);

— увеличения государственных расходов (например, для перевооружения армии).

Увеличение спроса. Если экономика находится в состоянии спада, т. е. кривая предложения представляет собой горизонтальную линию, то рост спроса приведет к увеличению производства, сокращению безработицы, росту ставки процента при сохраняющемся совокупном уровне цен.

Если экономика достигла состояния полного использования ресурсов, то увеличение спроса от AD к AD_1 вызовет рост цен. Выросшие одновременно доходы обеспечат адекватный уровень спроса и равновесие установится в точке P_2 (рис. 10-15).

Сокращение спроса. Если экономика находится в состоянии спада, то уменьшение уровня спроса приведет к снижению объемов производства и росту безработицы. Совокупный уровень цен останется прежним.

Если экономика находится в состоянии подъема, то сокращение спроса в соответствии с классической теорией должно привести к снижению уровня цен при сохраняющемся объеме производства. Кейнсианская теория считает, что снижения цен не произойдет. Так как в структуре издержек наибольший удельный вес принадлежит заработной плате, то при уменьшении уровня цен должно одновременно произойти и снижение уровня заработной платы. В действительности же предприниматели связаны контрактами, соглашениями с профсоюзами и т. п. Снижение заработной платы может привести к забастовкам или к падению производительности труда возмущенных рабочих. Заработную плату легко повысить, но очень сложно уменьшить. Кроме этого, на неконкурентных рынках фирмы, пользуясь своим монопольным положением, могут удерживать цены на прежнем уровне. В результате возникает так называемый *эффект храповика* (рис. 10-16).

Если кривая совокупного спроса сместится от уровня AD к AD_1 , то, в силу названных причин, равновесие — не в точке Y_1, P_1 , а в точке Y_2, P_1 . То есть

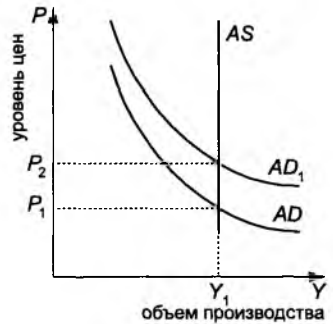


Рис. 10-15. Изменение равновесия в результате роста совокупного спроса

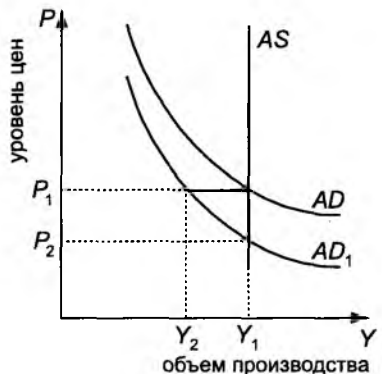


Рис. 10-16. Эффект храповика

объем производства уменьшится при сохраняющемся прежнем совокупном уровне цен P_1 .

Шоки предложения. Они возникают в результате:

- резкого изменения цен на ресурсы (например, повышение мировых цен на энергоносители, значительное увеличение уровня заработной платы и т. п.);
- существенного изменения объемов ресурсов (например, приток иммигрантов, освоение новых месторождений и т. п.);
- изменения уровня налогообложения и т. п.;
- быстрого изменения технологий и в результате значительного повышения производительности труда.

Увеличение предложения. Если в результате названных причин происходит рост объемов производства, то это означает подъем в экономике, снижение безработицы, увеличение доходов и общее снижение уровня цен.

Сокращение предложения. Общее повышение издержек производства, произошедшее под влиянием названных причин, приводит к смещению кривой AS влево вверх в положение AS_2 . В экономике возникает инфляция предложения (подробнее см. гл. 13). Одновременно происходит уменьшение объемов производства от уровня Y_1 к Y_2 , рост безработицы, повышение совокупного уровня цен от уровня P_1 к P_2 (рис. 10-17). Состояние спада производства (стагнация) в сочетании с инфляцией получило название *стагфляции*.

Шоки спроса и предложения нарушают установившееся равновесие и приводят к негативным последствиям. Действия государства, направленные на поддержание равновесия и нейтрализацию последствий шоков,

получили название стабилизационной политики. Она включает в себя основные элементы фискальной и кредитно-денежной политики и направлена на ликвидацию избыточного или расширение недостаточного спроса.

Правительство может увеличить денежную массу адекватно росту цен. В этом случае изменится их масштаб, но сохранится прежний уровень доходов и восстановится объем совокупного спроса. Возросшее предложение денег снизит ставку процента и создаст дополнительные стимулы для инвестиций.

Также правительство может повысить государственные расходы. В результате совокупный спрос увеличится

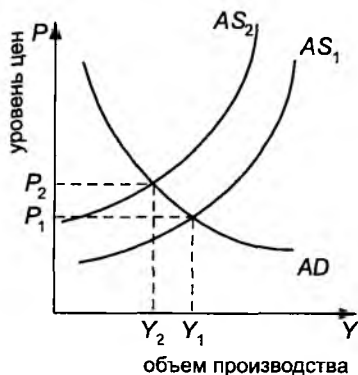


Рис. 10-17. Стагфляция

и равновесие будет восстановлено при более высоком уровне цен. Кроме этого, правительство может понизить уровень налогообложения, увеличив тем самым доход экономических агентов.

Таким образом, основными направлениями действий по стабилизации спроса являются:

- изменение уровня предложения денег;
- изменение уровня государственных расходов;
- изменение уровня налогообложения.

Если рост государственных расходов будет происходить без увеличения доходных статей бюджета, то изменение совокупного спроса будет происходить так же, как и при росте инвестиций, т. е. с мультипликативным эффектом. Мультипликатор государственных расходов равен:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \times \Delta g.$$

Изменение уровня налогов также приведет к мультипликативному сокращению спроса. Мультипликатор налогов равен:

$$\Delta Y = \frac{-c}{1-c} \times \Delta T.$$

Если государственные расходы и налоги увеличатся одинаково, т. е. $T = G$, то совокупный спрос останется на прежнем уровне.

Стимулирующая бюджетно-налоговая политика. Увеличение государственных расходов, снижение уровня налогообложения позволяют преодолеть или избежать спада производства, создают дополнительные стимулы для применения дополнительных факторов производства и роста выпуска продукции. Однако следует подчеркнуть, что такая политика неизбежно приводит к дефициту бюджета.

Сдерживающая бюджетно-налоговая политика. Увеличение налогов, сокращение государственных расходов при прочих равных условиях приводят к снижению уровня совокупного спроса. Такая политика применяется, когда экономика «перегрета», ресурсы используются полностью, а растущий спрос приводит к инфляции. Следует подчеркнуть, что такая политика, проводимая достаточно долго, неизбежно приводит к спаду производства, росту безработицы.

РЕЗЮМЕ

Макроэкономическая теория — это анализ совокупностей. Объединение рынков множества различных товаров, объединение цен на эти товары представляет собой процесс агрегирования. Важнейшими агрегатными показателями являются валовой национальный продукт, объединяющий равновесные количества товаров и услуг; уровень цен на всю совокупность товаров и услуг.

Совокупный спрос — это то количество товаров и услуг, которое потребители готовы приобрести при данном уровне цен. Совокупный спрос включает в себя следующие важные составляющие: спрос домохозяйств на потребительские товары и услуги; спрос производителей на инвестиционные ресурсы и товары; государственные закупки товаров и услуг; спрос на продукцию национального производства со стороны иностранных экономических агентов.

Совокупное предложение — это то количество товаров и услуг, которое предприниматели готовы произвести при данном уровне цен. По сути — это валовой внутренний продукт.

Классическая школа, анализируя модель совокупного спроса, исходила из следующих предположений: в экономике действует чистая конкуренция, рынки всегда равновесны, а нарушенное равновесие восстанавливается автоматически. Производство продуктов порождает собственный спрос, а характер кривой совокупного спроса определяется соотношением между уровнем цен и существующей денежной массой.

Кейнсианская теория утверждает, что экономика — это система рынков несовершенной конкуренции и равновесие автоматически не восстанавливается. В ней неизбежно присутствует вынужденная безработица. Спрос на товары является основой для формирования совокупного дохода и уровня занятости. Государство должно принимать активное участие в экономических процессах.

Сбережения используются предпринимателями для инвестирования, увеличение уровня совокупного дохода зависит от роста инвестиций и функции потребления. Изменение уровней инвестиций, государственных расходов, налогов вызывает мультипликативный эффект. Рост сбережений без адекватного роста инвестиций приводит к сокращению спроса и появлению парадокса бережливости.

Быстрое изменение спроса или предложения называется шоком спроса или шоком предложения. Шоки спроса возникают в результате: резкого убыстрения скорости оборота денег; значительного увеличения денежной массы; существенных колебаний в уровне инвестиционных расходов; резкого увеличения объемов импорта; увеличения государственных расходов. Шоки предложения возникают в результате: резкого изменения цен на ресурсы; существенного изменения объемов ресурсов; изменения уровня налогообложения и т. п.; изменения технологий и повышения производительности труда.

Для предотвращения (или преодоления последствий) нарушения равновесия применяется стимулирующая или сдерживающая бюджетно-налоговая политика, основными направлениями которой являются: изменение уровня предложения денег; изменение уровня государственных расходов; изменение уровня налогообложения.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем отличие макроэкономической теории от микроэкономической? Что такое агрегирование?
2. Какие важные составляющие включает в себя совокупный спрос?

3. Почему кривая совокупного спроса имеет нисходящую траекторию?
4. Какие факторы влияют на характер кривой совокупного спроса?
5. Что представляет собой основное уравнение количественной теории денег?
6. Какие неценовые факторы приводят к смещению кривой AD на плоскости?
7. Почему кривая совокупного предложения имеет восходящую траекторию?
8. Из каких отрезков состоит кривая AS ?
9. Какие неценовые факторы приводят к смещению кривой AS на плоскости?
10. Опишите основные характеристики функции предложения.
11. В чем заключается принцип мультипликатора?
12. В чем заключается парадокс бережливости?
13. Что вызывает шоки спроса и предложения?
14. В чем заключается стимулирующая бюджетно-налоговая политика?
15. В чем заключается сдерживающая бюджетно-налоговая политика?

§ 1. Деньги, их сущность и функции

Деньги известны с далекой древности, и появились они как результат более высокого развития производительных сил и товарных отношений.

Экономическая природа и основные этапы развития денег. Для натурального хозяйства, свойственного низкому уровню развития производительных сил, характерным было производство продукции для собственного потребления. Обменивались лишь остававшиеся излишки. Общественное разделение труда вызвало к жизни постоянный обмен продуктами труда, т. е. необходимость товарного производства. Обмен — это движение товара от одного товаропроизводителя к другому, и он предполагает эквивалентность, что обуславливает необходимость соизмерения разных по виду, качеству, форме, назначению товаров. Такое соизмерение разных товаров требует единой общей их основы.

Такой единой общей основой является **стоимость товаров**, т. е. общественный труд, затраченный в процессе производства товара и овеществленный в этом товаре. Именно общественный труд, а не индивидуальный труд отдельного производителя делает товары соизмеримыми. Поскольку труд, затраченный на производство отдельных товаров, различен, то товары, естественно, имеют разную стоимость. Отсюда возникает необходимость качественно измерить общественный труд или стоимость. Появляется понятие меновой стоимости.

Меновая стоимость — это способность товара обмениваться на другие товары в определенных пропорциях. В этом случае обеспечивается количественное сравнение товаров.

С дальнейшим разделением труда и ростом производства все больше товаров поступает на рынок. При этом каждый товаропроизводитель за продукт своего труда стремился получить всеобщий товар, который нужен всем. В связи с такой объективной необходимостью из товарной массы стали выделяться товары, которые стали выполнять роль всеобщего эквивалента. Всеобщими эквивалентами становились скот, меха, у племен Центральной Африки — слоновая кость. Однако такие товары задерживались на этой роли ненадолго, поскольку не удовлетворяли требованиям товарного обращения и по своим свойствам не соответствовали условиям эквивалентности.

В результате очень длительного и сложного развития обмена на роль всеобщего эквивалента выделился один товар. Такая роль с развитием обмена и созданием мирового рынка закрепилась за благородными металлами — золотом и серебром — в силу их естественных свойств, таких

как качественная однородность, количественная делимость, сохраняемость и портативность. С этого времени весь товарный мир разделился на две части: на «товарную чернь» и особый товар, играющий роль всеобщего эквивалента, — деньги.

Как видим, деньги — историческая категория, развивающаяся на каждом этапе товарного производства и наполняющаяся новым содержанием, которое усложняется с изменением условий производства. Переход от натурального хозяйства к товарному, а также требование соблюдения эквивалентности обмена обусловили необходимость появления денег, без участия которых невозможен массовый обмен товаров, складывающийся на основе производственной специализации и имущественной обособленности товаропроизводителей.

Таким образом, сущность денег заключается в том, что это — специфический товарный вид, с натуральной формой которого срастается общественная функция всеобщего эквивалента. Сущность денег выражается в единстве их двух свойств: всеобщей непосредственной обмениваемости и всеобщего рабочего времени.

Функции денег. Сущность денег как экономической категории проявляется в их функциях, которые выражают внутреннее содержание денег.

Деньги выполняют следующие пять функций: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления и сбережения и мировые деньги.

Функция денег как меры стоимости. Деньги как всеобщий эквивалент измеряют стоимость всех товаров. Общественно необходимый труд, затраченный на производство товаров, создает условия для их уравнивания. Все товары выступают продуктами общественно необходимого труда, поэтому действительные деньги (серебро, золото), сами обладающие стоимостью, могут стать мерой стоимости этих товаров. Причем измерение стоимости товаров деньгами происходит идеально, т. е. у владельца товара необязательно должны быть наличные деньги.

Стоимость товара, выраженная в деньгах, называется **ценой**. Она определяется общественно необходимыми затратами труда на его производство и реализацию. Цена товара формируется на рынке, и при равенстве спроса и предложения на товары она зависит от стоимости товара и стоимости денег. При несоответствии спроса и предложения на рынке цена товара неизбежно отклоняется от его стоимости. Отклонения цен вверх и вниз от стоимости товаропроизводителя свидетельствуют о том, каких товаров произведено недостаточно, а каких — в избытке.

Для сравнения цен разных по стоимости товаров необходимо свести их к одному масштабу, т. е. выразить их в одинаковых денежных единицах. **Масштабом цен** при металлическом обращении называется весовое

количество денежного металла, принятое в данной стране за денежную единицу и служащее для измерения цен всех других товаров.

При золотом обращении масштаб цен предполагал установление денежной единицы, приравненной к определенному количеству золота. В XX в. наблюдается снижение покупательной способности денег, что выразилось в уменьшении количества золота в денежной единице. Так, в 1900 г. доллар США приравнялся к 1,50463 г, в 1934 г. — к 0,888671 г, в 1973 г. — к 0,736 г золота.

В России по реформе министра финансов С. Ю. Витте (1895—1897) золотое содержание рубля было установлено в 0,774234 г. В 1950 г. он содержал 0,222169 г, а в 1961 г. (с изменением масштаба цен) — 0,98741 г золота.

Валютная система, введенная в западных и развивающихся странах в 1976—1978 гг., отменила официальную цену золота и золотое содержание денежных единиц стран — участниц Международного валютного фонда (МВФ)¹. В настоящее время официальный масштаб цен этих стран складывается стихийно в процессе рыночного обмена путем соизмерения стоимости товаров посредством цены. В России также с 1992 г. официальное соотношение рубля и золота не предусмотрено.

Функция денег как средства обращения. В отличие от первой функции, где товары идеально оцениваются в деньгах до начала их обращения, деньги при обращении товаров должны присутствовать **реально**. Особенностью денег как средства обращения является их реальное присутствие в обращении и мимолетность их участия в обмене. В связи с этим функцию средства обращения могут выполнять неполноценные деньги — бумажные и кредитные. В настоящее время господствующее положение заняли так называемые кредитные деньги: векселя, банкноты, чеки, банковские кредитные карточки.

Функция денег как средства накопления и сбережения. Деньги, обеспечивая их владельцу получение любого товара, становятся всеобщим воплощением общественного богатства. Поэтому у людей возникает стремление к их накоплению и сбережению.

¹ Международный валютный фонд (МВФ) — международная валютно-кредитная организация межправительственного сотрудничества. МВФ был создан в 1944 г. Россия — член МВФ с 1992 г. Правление МВФ находится в Вашингтоне, а его отделения — в Париже и Женеве. Капитал МВФ образуется за счет взносов государств-членов в соответствии с установленной для каждого из них квотой, величина которой зависит от уровня экономического развития страны и ее роли в мировой экономике и международной торговле. В 1947 г. в Фонд входило 49 стран, в 1991 г. — 155. В 1996 г. участниками МВФ было уже 182 страны. Членство в МВФ служит условием вступления в Международный банк реконструкции и развития (МБРР), или, как его часто называют, Всемирный банк.

По мере развития товарного производства значение функции денег как средства накопления и сбережения возрастала. Без накопления и сбережений становилось невозможным осуществлять воспроизводство. Стремление к получению наибольшей прибыли заставляет предпринимателей не хранить деньги как мертвое сокровище, а пускать их в оборот.

В условиях металлического денежного обращения центральные эмиссионные банки обязаны были иметь золотые запасы в виде резервов внутреннего денежного обращения, запасы размена банкнот на золото и международных платежей. В настоящее время все эти функции золотого запаса центрального банка отпали в связи с изъятием золота из обращения, прекращением размена банкнот на золото и отменой золотых паритетов, т. е. исключением благородного металла из международного оборота. Вместе с тем золото продолжает храниться в центральных банках как стратегический резерв.

Функция денег как средства платежа. Она возникла в связи с развитием кредитных отношений в капиталистическом хозяйстве. В этой функции деньги используются при продаже товаров в кредит, необходимость которой связана с неодинаковыми условиями производства и реализации товаров, разной продолжительностью их производства и обращения, сезонным характером производства, а также при выплате заработной платы рабочим и служащим.

Ускорению платежей, сокращению издержек обращения и повышению рентабельности предприятий способствует введение в платежный оборот **электронных денег**. Эта система особенно быстрыми темпами внедрялась в механизм платежных отношений в США с 70-х гг. XX в. Основными ее элементами являются автоматизированные расчетные палаты, система автоматизированного кассира и система терминалов, установленных в пункте покупки.

На базе электронных денег возникли кредитные карточки. Они способствуют сокращению платежей наличными деньгами, служат средством расчетов, замещающим наличные деньги и чеки. Значение кредитных карточек заключается в том, что их применение сужает сферу использования наличных денег, является мощным стимулом в реализации товаров и устранении кризисных явлений в экономике.

Функции мировых денег. Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнеру вызвали появление **мировых денег**. Они функционируют как всеобщее платежное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства.

Все пять функций денег представляют собой проявление единой сущности денег как всеобщего эквивалента товаров и услуг. Они находятся в тесной связи и единстве. Логически и исторически каждая после-

дующая функция предполагает известное развитие предыдущих функций.

Денежное обращение. Деньги, сменяя форму стоимости, находятся в постоянном движении между тремя субъектами: физическими лицами, хозяйствующими субъектами и органами государственной власти. Движение денег при выполнении ими своих функций в наличной и безналичной формах представляет собой денежное обращение. *Денежное обращение* — кровеносная система экономики. От его успешного функционирования зависят хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества.

Денежное обращение осуществляется в двух формах: наличной и безналичной.

Налично-денежное обращение — движение наличных денег в сфере обращения и выполнение ими двух функций (средства платежа и средства обращения). Наличные деньги используются: для кругооборота товаров и услуг; для расчетов, не связанных непосредственно с движением товаров и услуг, а именно расчетов по выплате заработной платы, премий, пособий, пенсий; по платежам населения за коммунальные услуги; при оплате ценных бумаг и выплат по ним дохода; по выплате страховых возмещений по договорам страхования и др.

Налично-денежное движение осуществляется с помощью различных видов денег: банкнот, металлических монет, других кредитных инструментов (векселей, банковских векселей, чеков, кредитных карточек). Эмиссию, или выпуск наличных денег, осуществляет центральный, как правило государственный, банк. Он выпускает наличные деньги в обращение и изымает их, если они пришли в негодность, а также заменяет деньги на новые образцы купюр и монет.

Безналичное обращение — движение стоимости без участия наличных денег: перечисление денежных средств по счетам кредитных учреждений, зачет взаимных требований. Развитие кредитной системы и появление средств клиентов на счетах в банках и других кредитных учреждениях привели к возникновению такого обращения.

Безналичное обращение осуществляется с помощью чеков, векселей, кредитных карточек и других кредитных инструментов.

Товарно-денежные отношения требуют определенного количества денег для обращения.

Закон денежного обращения устанавливает количество денег, необходимое для выполнения ими функций средства обращения и средства платежа.

Количество денег, нужное для выполнения функций денег как средства обращения, зависит от трех факторов:

- количества проданных на рынке товаров и услуг (связь прямая);
- уровня цен товаров и тарифов (связь прямая);
- скорости обращения денег (связь обратная).

Все перечисленные факторы определяются условиями производства. Чем больше развито общественное разделение труда, тем больше объем продаваемых товаров и услуг на рынке. Чем выше уровень производительности труда, тем ниже стоимость товаров и услуг и цены.

Это можно выразить следующей формулой:

$$\text{Количество денег} = \frac{\text{Сумма цен товаров}}{\text{Скорость оборота денег}}$$

Скорость обращения денег определяется числом оборотов денежной единицы за известный период, так как одни и те же деньги в течение определенного периода постоянно переходят из рук в руки, обслуживая продажу товаров и оказание услуг.

Денежная масса — совокупность покупательных, платежных и накопленных средств, обслуживающая экономические связи и принадлежащая физическим и юридическим лицам, а также государству. Это важный коммерческий показатель движения денег.

Денежная система — устройство денежного обращения в стране, сложившееся исторически и закрепленное национальным законодательством.

Денежная система России функционирует в соответствии с Федеральным законом о Центральном банке РФ (Банке России) от 12 апреля 1995 г., определившим ее правовые основы.

Официальной денежной единицей в нашей стране (валютой) является рубль. Обращение на территории РФ других денежных единиц запрещено. Соотношение между рублем и золотом или другими драгоценными металлами законом не установлено. Официальный курс рубля к иностранным денежным единицам определяется Центральным банком РФ и публикуется в печати.

Исключительным правом эмиссии наличных денег, организации их обращения и изъятия на территории РФ обладает Банк России. Он отвечает за состояние денежного обращения с целью поддержания нормальной экономической деятельности в стране.

Видами денег, имеющими законную платежную силу, являются банковские билеты (банкноты) и металлические монеты, которые обеспечиваются всеми активами Банка России, ценными бумагами, резервами кредитных учреждений, находящимися на счетах ЦБР. Образцы банкнот и монет утверждаются Банком России.

§ 2. Сущность и формы кредита

Необходимость и сущность кредита. Изобретение кредита вслед за деньгами является гениальным открытием человечества. Благодаря кредиту сократилось время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей. Предприятие-заемщик за счет дополнительного привлечения ресурсов получило возможность их преумножить, расширить хозяйство, ускорить достижение производственных целей. Граждане, воспользовавшись кредитом, получают возможность направить полученные дополнительные ресурсы для расширения своего дела либо приблизить достижение своих потребительских целей, скорее получить в свое распоряжение такие вещи, предметы, ценности, которыми, не будь кредита, они могли бы владеть лишь в будущем.

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые предприятия. Им пользуются как государства и правительства, так и отдельные граждане.

Современная кредитная система — это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала. Через кредитную систему реализуются сущность и функции кредита. Кредит есть движение денежного капитала, который передается в ссуду на условиях возвратности за определенный процент.

Сущность кредита четко проявляется в его функциях. Кредит выполняет следующие функции:

- аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала;
- перераспределение денежного капитала;
- экономию издержек;
- ускорение концентрации и централизации капитала;
- регулирование экономики.

Формы кредита. На рынке реализуются две основные формы кредита: коммерческий и банковский. Они отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, динамикой, величиной процента и сферой деятельности.

Коммерческий кредит предоставляется одним функционирующим предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа. Орудием такого кредита является вексель, оплачиваемый через коммерческий банк. Объектом коммерческого кредита выступает, как правило, товарный капитал, который обслуживает круговорот промышленного капитала, движение товаров из сферы производства в сферу потребления. Особенность коммерческого кредита состоит в том, что ссудный капитал здесь сливается с промышленным. Главная цель такого кредита —

ускорить процесс реализации товаров, а значит, ускорить получение заключенной в них прибыли. Важно отметить, что процент по коммерческому кредиту, входящий в цену товара и сумму векселя, как правило, ниже, чем по банковскому кредиту.

Банковский кредит предоставляется банками и другими кредитно-финансовыми институтами юридическим лицам (промышленным, транспортным, торговым компаниям), населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд.

Банковский кредит превосходит границы коммерческого кредита по размерам, срокам, направлениям. Он имеет более широкую сферу применения. Различна динамика банковского и коммерческого кредитов. Если объем коммерческого кредита зависит от роста и спада производства и товарооборота, то спрос на банковский кредит определяется состоянием долгов в тех или иных секторах экономики.

В настоящее время существует несколько форм банковского кредита.

Потребительский кредит предоставляется, как правило, торговыми компаниями, банками и специализированными кредитно-финансовыми институтами для приобретения населением товаров и услуг с рассрочкой платежа. Потребительский кредит может предоставляться как в денежной, так и в товарной форме, товар приобретается в кредит или в рассрочку в розничной торговле. Денежную ссуду получают в банке с использованием средств в потребительских целях. С помощью такого кредита реализуются товары длительного пользования (автомобили, мебель, холодильники, бытовая техника). Срок кредита составляет до трех лет, процент — от 10 до 25. Население промышленно развитых стран тратит от 10 до 20% своих ежегодных доходов на покрытие потребительского кредита. В случае неуплаты по нему имущество изымается кредиторами.

Ипотечный кредит выдается на приобретение либо строительство жилья или на покупку земли: Его предоставляют банки и специализированные кредитно-финансовые институты. Кредит также выдается в рассрочку. Наиболее развит ипотечный кредит в США, Канаде, Великобритании. Процент по кредиту колеблется в зависимости от экономической конъюнктуры — от 15 до 30 и более.

Особой формой кредита является *государственный кредит*, при котором заемщиком (кредитором) выступает государство или местные органы власти, а кредит приобретает вид государственного займа, реализуемого через кредитно-финансовые институты, прежде всего через центральный банк. Этот вид кредита следует разделять на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае кредитные институты государства (банки и другие кредитно-финансовые институты) кредитуют различные секторы экономики. Во втором случае государство заимствует денежные средства у банков и других финансо-

во-кредитных институтов на рынке капиталов для финансирования бюджетного дефицита и государственного долга. При этом, кроме кредитных институтов, государственные облигации покупают население, юридические лица.

Международный кредит охватывает экономические отношения между государством и международными экономическими организациями. Он имеет как частный, так и государственный характер, отражая движение ссудного капитала в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений.

Таким образом, формы кредита тесно связаны с его структурой и в определенной степени отражают сущность кредитных отношений.

Классифицировать банковский кредит можно в зависимости от срочности кредитования. При такой классификации выделяют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные ссуды. Краткосрочные ссуды обслуживают текущие потребности заемщика, связанные с движением оборотного капитала. Краткосрочными ссудами считаются такие, срок возврата которых по международным стандартам не выходит за пределы одного года. Однако на практике этот срок может быть неодинаковым. Это определяется экономическими условиями, степенью инфляции. Так, в России 90-х гг. XX в. в силу значительных инфляционных процессов к краткосрочным ссудам часто относили ссуды со сроком до трех — шести месяцев.

Что касается среднесрочных и долгосрочных кредитов, то они обслуживают долговременные потребности, обусловленные необходимостью модернизации производства, осуществления капитальных затрат по расширению производства.

Устоявшегося стандартного срока как критерия отнесения кредита к разряду среднесрочных или долгосрочных ссуд нет. В США, например, среднесрочными ссудами являются такие ссуды, срок погашения которых не выходит за пределы восьми лет, в Германии — до шести лет. Нет единообразия и в размере срока по долгосрочным ссудам.

В России к среднесрочным ссудам относятся ссуды со сроком погашения от шести до двенадцати месяцев, а к долгосрочным — кредиты, срок оплаты которых выходит за пределы года. Деление кредитов по их длительности функционирования в хозяйстве было оправданным, поскольку в условиях обесценения денег даже кратковременное использование в хозяйстве заемщика могло привести к потере сохранности капитала. Сильная инфляция трансформировала представления о сроке кредитования, изменила критерии срока кредитования заемщиков.

Помимо кратко-, средне- и долгосрочных ссуд существует вид кредита особой срочности — «онкольный» кредит (от англ. money of call — ссуда до востребования), который погашается по первому требованию. Он

выдается банками брокерам, дилерам и клиентам для сверхкраткосрочных нужд и используется, как правило, при биржевых спекуляциях.

Кредит классифицируется по видам и в зависимости от платности его использования. Здесь выделяют платный и бесплатный, дорогой и дешевый кредиты. За основу такого деления берется размер процентной ставки, установленный за пользование ссудой.

Структура современной кредитной системы. Современная кредитная система представляет собой многоуровневый механизм аккумуляции и перераспределения финансовых активов. Она состоит из следующих основных звеньев:

I. Центральный банк, государственные и полугосударственные банки.

II. Банковский сектор: коммерческие банки, сберегательные банки, инвестиционные банки, ипотечные банки, специализированные торговые банки.

III. Специализированные небанковские кредитно-финансовые учреждения: страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании, финансовые компании, благотворительные фонды, ссудосберегательные ассоциации, кредитные союзы.

Приведенная трехъярусная схема структуры кредитной системы является типичной для большинства промышленно развитых стран, в частности США, стран Западной Европы, Японии. Однако по степени развитости тех или иных звеньев отдельные страны существенно отличаются друг от друга. Наиболее развита кредитная система США, на нее ориентируются промышленно развитые страны при формировании своей кредитной системы. Тем не менее каждая страна имеет свои особенности.

Так, в кредитной системе стран Западной Европы получили широкое развитие банковский и страховой секторы. В Германии банковский сектор базируется в основном на коммерческих, сберегательных и ипотечных банках. Причем институт ипотечных банков занимает в Германии большой удельный вес в кредитной системе и на рынке ссудных капиталов. Для Франции характерно разделение банковского звена в основном на депозитные коммерческие банки, деловые банки, которые выполняют функции инвестиционных, и сберегательные банки.

Современная кредитная система Японии имеет трехъярусную систему: центральный банк, банковский и специализированный секторы. При этом наиболее развит банковский сектор, базирующийся на городских (коммерческих) и сберегательных банках.

Кредитные системы развивающихся стран в целом развиты слабо. В большинстве этих стран существует двухъярусная система, представленная национальным центральным банком и системой коммерческих банков.

Ряд азиатских стран — Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Таиланд, Индонезия, Индия — имеют довольно развитую трехъярусную структуру и приближаются по своему уровню к кредитным системам стран Западной Европы. Трехъярусные кредитные системы имеет и ряд стран Латинской Америки: Мексика, Бразилия, Аргентина, Венесуэла, Перу.

Структура кредитной системы России. В связи с образованием в 1991 г. Российской Федерации как самостоятельного государства в России стала формироваться новая структура кредитной системы. В настоящее время она складывается из следующих трех ярусов:

I — Центральный банк;

II — банковская система: коммерческие банки, сберегательные банки, ипотечные банки;

III — специализированные небанковские кредитно-финансовые институты: страховые компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, финансово-строительные компании, прочие.

Новая структура кредитной системы стала в большей степени отражать потребности рыночного хозяйства, она приближается к модели кредитной системы промышленно развитых стран, все больше приспособляется к процессу новых экономических реформ.

В то же время процесс становления новой кредитной системы пока развивается сложно и противоречиво, он выявил определенные недостатки во всех ее звеньях: продолжают образовываться и существовать мелкие банки, страховые компании, инвестиционные фонды, коммерческие банки в основном проводят краткосрочные кредитные операции, недостаточно инвестируя свои средства в промышленность и другие отрасли. Поэтому многие стороны кредитной системы нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

§ 3. Банки и их функции

Вопрос о том, что такое банк, не является таким простым, как может показаться на первый взгляд. В народном обиходе банки — это хранилища денег. На самом деле такое толкование банка не раскрывает его сути, его подлинное назначение в народном хозяйстве.

Сущность и основные функции банков. Банки — неперемный атрибут товарно-денежного хозяйства. Исторически они шли «рука об руку»: начало обращения денег можно считать и началом банковского дела, а степень зрелости, развития банковской деятельности всегда так или иначе соответствовала степени развитости товарно-денежных связей в экономике.

Банки возникли не вдруг на какую-то конкретную историческую дату. Элементы развития банковской деятельности в той или иной мере отмечаются в Италии, Греции, Египте и других странах задолго до новой

эры. Первоначально банковские операции сводились к покупке, продаже и размену монет, учету обязательств до наступления срока, управлению клиентскими именами, приему вкладов, выдаче ссуд, ипотечным и ломбардным операциям, советам по составлению актов и др. Позднее кредиторы начинают по распоряжению своих клиентов выполнять расчеты и другие операции. Банки, таким образом, — следствие развития кредита, а кредит является фундаментом по отношению к банкам. Можно утверждать, что банк — это такая ступень развития кредитного дела, при которой кредитные, денежные и расчетные операции в совокупности концентрируются в едином центре. Считается, что начало банковской деятельности в России было положено в первой половине XVIII в.

Банк — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Сущность банка полнее раскрывают его функции. Каковы основные функции банка?

Первой и основной функцией банка является функция собирания, аккумуляции временно свободных денежных средств. При этом необходимо учитывать ряд особенностей такой аккумуляции. Дело в том, что банк собирает не столько свои, сколько чужие временно свободные средства. Собранные денежные ресурсы используются им не на свои, а на чужие потребности. Собственность на аккумулируемые и перераспределяемые ресурсы остается у первоначальных кредиторов (клиентов банка). Аккумуляция средств становится одним из основных видов деятельности банка. На ее проведение в современных условиях требуется специальное разрешение — лицензия.

Вторая функция банка — функция регулирования денежного оборота. Банки выступают центрами, через которые проходит платежный оборот различных хозяйственных субъектов. Благодаря системе расчетов банки создают для своих клиентов возможность совершать обмен, оборот денежных средств и капитала. Через банки проходит оборот как отдельно взятого субъекта, так и экономики страны в целом. Через них осуществляется перелив денежных средств и капиталов от одного субъекта к другому, от одной отрасли народного хозяйства к другой.

Третья функция банка — посредническая функция. Под ней понимается деятельность банка как посредника в платежах. Через банки проходят платежи предприятий, организаций, населения. Находясь между клиентами, совершая по их поручению платежи, банк выполняет тем самым посредническую миссию. Однако это — не примитивная, элементар-

ная посредническая деятельность. Банк может по крупицам аккумулировать небольшие размеры временно свободных денежных средств многих клиентов и направить огромные денежные ресурсы только одному субъекту. Банк может брать деньги у клиентов на короткий срок, а выдать их на длительное время. Он может аккумулировать ресурсы в одном секторе экономики какого-либо региона, а перераспределить их в другие отрасли и совершенно другие регионы. Находясь в центре экономической жизни, банк, таким образом, получает возможность трансформировать или изменять размер, сроки и направления капиталов в соответствии с возникающими потребностями хозяйства. Посредническая функция с учетом всего этого становится скорее функцией трансформации ресурсов.

Разумеется, банки не имеют реальной возможности, да и не имеют права увеличивать кредит всякому клиенту, который в нем нуждается, поскольку они сами работают преимущественно на чужих деньгах. К тому же повышенный риск невозврата кредита, связанный прежде всего с недостаточно эффективной работой предприятий, обязывает банк проводить сдержанную кредитную политику.

Понятие банковской системы. Если в стране в достаточном количестве имеются действующие банки, кредитные учреждения, а также все те экономические организации, которые выполняют отдельные банковские операции, то можно говорить о наличии банковской системы. Помимо них, в банковскую систему входят также специализированные организации, не осуществляющие банковских операций, но обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений: расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы по работе с ценными бумагами банков, организации, определяющие рейтинги банков, обеспечивающие их специальным оборудованием и информацией, специалистами и т. д. При этом банки и кредитные учреждения в разнообразных формах и регулярно взаимодействуют со своими клиентами — субъектами экономики, с центральным банком, другими органами государственной власти и управления, друг с другом и со вспомогательными организациями.

Считается, что в рыночно развитых странах — Великобритании, Швейцарии, Японии, Германии, США и др. — банковские системы возникли и созрели давно, находясь в разные периоды ближе или дальше от своего идеального состояния.

Банковская система в качестве составной органической части входит в большую систему — экономическую систему страны. Это значит, что деятельность и развитие банков следует рассматривать в тесной связи с производством, обращением и потреблением материальных и нематериальных благ.

В жизни банки органично вплетены в общий механизм регулирования хозяйственной жизни, тесно взаимодействуя с бюджетной и налоговой системой, системой ценообразования, с политикой цен и доходов, с условиями внешнеэкономической деятельности. Это означает, что успех социально-экономических преобразований в стране во многом зависит от функционирования банковской системы, от умелой синхронизации ее усилий с действием других звеньев общественно-хозяйственного механизма.

Действующие в стране банки могут иметь *одноуровневую* и *двухуровневую организацию*.

Одноуровневый вариант может быть реальным, когда в стране еще нет центрального банка либо есть только одни центральные банки. В этом случае говорить о банковской системе еще рано. Банковская система как элемент цивилизованной рыночной экономики может быть только двухуровневой. Один уровень, или ярус, первый, верхний, — это центральный банк. Другой уровень, или ярус, второй, нижний, базовый, — коммерческие банки и кредитные учреждения. При этом центральные банки являются главным звеном денежно-кредитных систем практически всех стран, имеющих банковские системы. Особое место и роль центрального банка в финансовой системе современного государства определяются уровнем и характером развития рыночных отношений. Выделение из общего ряда банков одного из них на роль центрального означает начало формирования двухуровневой банковской системы, на верхнем уровне которой располагается центральный банк.

Необходимость создания двухуровневой системы банков обусловлена противоречивым характером рыночных отношений. С одной стороны, они требуют свободы предпринимательства и распоряжения финансовыми средствами, и это обеспечивается элементами нижнего уровня — коммерческими банками. С другой стороны, этим отношениям необходимо определенное регулирование, контроль и целенаправленное воздействие, что требует особого института в виде центрального банка. Создание центральных банков с функцией регулирования кредитно-денежных отношений позволило эффективно обуздать стихию рынка при сохранении свободы частного предпринимательства.

В разных странах на центральный банк могут возлагаться различные функции. Однако он всегда является органом регулирования, сочетающим черты банка и государственного ведомства. Центральный банк — это прежде всего посредник, осуществляющий связь между государством и остальной экономикой через банки.

Роль и функции центрального банка. Главным звеном банковской системы любого государства является центральный банк страны. В различных государствах эти банки называются по-разному: государствен-

ные, народные, эмиссионные, резервные — Федеральная резервная система (США), Банк Англии, Банк Японии, Банк Италии и др. Центральные банки возникли как коммерческие банки, наделенные правом эмиссии банкнот.

В конце XIX — начале XX в. в большинстве стран эмиссия всех банкнот была сосредоточена в одном эмиссионном банке, который стал называться центральным эмиссионным, а затем просто центральным банком. В самом названии отражается роль банка в кредитной системе любой страны: центральный банк становится центром кредитной системы. Создание центрального эмиссионного банка было обусловлено процессами концентрации и централизации капитала, переходом к единым национальным денежным системам. Первичная обязанность центрального банка в рыночной экономике — защищать стоимость и покупательную способность денег и помогать нормальному функционированию финансовых рынков.

Центральный банк чаще всего является собственностью государства. Осуществляя свою деятельность на макроуровне, он отражает общенациональный интерес, проводит политику не в интересах того или иного региона, той или иной группы отраслей народного хозяйства или предприятий, а в интересах государства в целом. При этом центральный банк не ставит своей задачей получение прибыли.

Традиционно центральный банк выполняет четыре основные функции: осуществляет монопольную эмиссию банкнот, является банком банков, банкиром правительства, проводит денежно-кредитное регулирование и банковский надзор.

За центральным банком как представителем государства законодательно закреплена эмиссионная монополия в отношении банкнот, т. е. общенациональных кредитных денег. Следует отметить, что в промышленно развитых странах банкноты составляют незначительную часть денежной массы, поэтому функция эмиссионной монополии ЦБ в таких странах несколько снижена. Чем выше доля наличного обращения в стране, тем важнее значение банкнотной эмиссии.

Центральный банк не имеет дела непосредственно с предпринимателями и населением. Его главной клиентурой являются коммерческие банки, выступающие как бы в роли посредников между экономикой и центральным банком. Последний хранит свободную денежную наличность коммерческих банков, т. е. их кассовые резервы. Эти резервы исторически помещались коммерческими банками в центральный банк в качестве гарантийного фонда для погашения депозитов.

Принимая на хранение кассовые резервы коммерческих банков, центральный банк оказывает им кредитную поддержку. Для коммерческих банков он является кредитором последней инстанции, т. е. кредитором на

крайний случай. Обычно его кредиты предоставляются банкам по ставке более высокой, чем рыночная, и потому банки обращаются за поддержкой к центральному банку только в случае отсутствия иной возможности получить кредит.

Центральный банк тесно связан с государством. В качестве банкира правительства центральный банк выступает его кассиром и кредитором, в нем открыты счета правительства и правительственных ведомств. Центральный банк, как правило, осуществляет кассовое исполнение государственного бюджета. Доходы правительства, поступившие от налогов и займов, зачисляются на беспроцентный счет казначейства (министерства финансов) в центральном банке, с которого покрываются правительственные расходы.

В условиях хронического дефицита государственных бюджетов многих стран усиливается функция кредитования государства и управления государственным долгом. Под управлением государственным долгом понимаются операции центрального банка по размещению и погашению займов, организации выплат доходов по ним. При этом центральный банк использует различные методы управления государственным долгом: покупает или продает государственные обязательства с целью воздействия на их курсы и доходность, изменяет условия продажи, различными способами повышает привлекательность государственных обязательств для частных инвесторов.

Центральный банк от имени правительства регулирует резервы иностранной валюты и золота, является традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов. Он осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота. Центральный банк представляет свою страну в международных валютно-кредитных организациях.

Необходимо подчеркнуть, что все функции центрального банка взаимосвязаны. Кредитуя государство и банки, центральный банк создает тем самым кредитные орудия обращения. Осуществляя выпуск и погашение правительственных обязательств, он воздействует на уровень ссудного процента. Перечисленные функции центрального банка создают реальные предпосылки для выполнения им функций регулирования всей денежно-кредитной системы страны, а тем самым и регулирования экономики. Функция денежно-кредитного регулирования и банковского надзора является на современном этапе важнейшей функцией центрального банка.

Функции Центрального банка Российской Федерации. В соответствии с принятым в нашей стране законодательством Центральному бан-

ку Российской Федерации поручено выполнение следующих основных функций:

- во взаимодействии с правительством разрабатывать и проводить единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля;
- монопольно осуществлять эмиссию наличных денег и организовывать их обращение;
- быть кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организовывать систему рефинансирования;
- устанавливать правила осуществления расчетов в стране, проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;
- проводить государственную регистрацию кредитных организаций и осуществлять надзор за их деятельностью;
- регулировать прохождение валюты, определять порядок расчетов с иностранными государствами.

Деятельность коммерческих банков. Коммерческие банки представляют второй уровень банковской системы. Они концентрируют деловую часть кредитных ресурсов. Современные коммерческие банки — это банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население — своих клиентов. Коммерческие банки являются основным звеном банковской системы. Они организуются на паевых (акционерных) началах и по форме собственности делятся на государственные, акционерные, кооперативные. Однако независимо от форм собственности коммерческие банки являются самостоятельными субъектами экономики. Их отношения с клиентами носят коммерческий характер. Основная цель функционирования коммерческих банков — получение максимальной прибыли.

Основными функциями коммерческих банков являются:

- мобилизация временно свободных денежных средств и превращение их в капитал;
- кредитование предприятий, государства и населения;
- выпуск кредитных денег;
- расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

Выполняя функцию мобилизации временно свободных денежных средств и превращая их в капитал, банки аккумулируют денежные доходы и сбережения в форме вкладов. Вкладчик получает вознаграждение в виде процентов или оказываемых банком услуг. Сконцентрированные во вкладах сбережения превращаются в ссудный капитал, используемый банками для предоставления кредита предприятиям и предпринимателям. Заемщики вкладывают средства в расширение производства, покуп-

ку недвижимости и потребительских товаров. В конечном счете сбережения с помощью банков превращаются в капитал.

Важное экономическое значение имеет функция кредитования предприятий, государства и населения. За счет кредитов банков осуществляется финансирование промышленности, сельского хозяйства, торговли, обеспечивая расширение производства. Коммерческие банки предоставляют ссуды потребителям на приобретение товаров длительного пользования, способствуя росту уровня их жизни. Поскольку государственные расходы часто не покрываются доходами, банки кредитуют финансовую деятельность правительства.

Влияние банков на экономику, как видим, чрезвычайно высоко. Предоставляя кредиты, банки помогают народному хозяйству в его развитии. Однако на переходных этапах общественного развития, при переходе от одного общественного строя к другому, от одной системы хозяйствования к другой экономическое поведение банков проявляет себя не столь прямолинейно, а в более сложной форме.

Так, в период экономических кризисов потребность в кредитах значительно возрастает. Предприятия часто испытывают острые финансовые затруднения. Взаимные неплатежи по самым разным причинам, в частности из-за трудностей сбыта неконкурентоспособной продукции, невыполнения правительством обязательств по оплате заказов, несостоятельности должников и т. д., достигают огромных размеров, что вызывает у предприятий резкое увеличение потребности в кредите как платежном средстве. В этой ситуации, казалось бы, самое время банкам полнее удовлетворить потребности предприятий в дополнительных платежных средствах, выдать побольше кредитов. Однако в действительности в этот период наблюдается обратный процесс. Как показывает опыт, в период экономических кризисов резко возрастают кредитные риски, рост кредитов не только не сопровождается их адекватным возвратом, но, напротив, вызывает значительный рост просроченных платежей по ссудам, приводит к росту убытков от кредитных операций. Именно поэтому в период кризиса банки, несмотря на значительный рост спроса на кредит, сокращают объемы своих кредитных операций. В результате снижение объемов производства неизбежно сопровождается и сокращением объема кредитных вложений.

Коммерческие банки большинства западных стран выполняют сейчас различные операции для удовлетворения финансовых потребностей всех типов клиентов — от малого вкладчика до крупной компании. Крупные банки осуществляют для своих клиентов до 300 видов операций и услуг. К ним относятся: ведение депозитных счетов, выдача разнообразных кредитов, покупка-продажа ценных бумаг, операции по доверенности, хранение ценностей в сейфах и др. Благодаря этому коммерческие банки

постоянно и неразрывно связаны практически со всеми звеньями воспроизводственного процесса.

Особенности построения банковской системы современной России. До проведения банковской реформы 1987—1990 гг. в бывшем СССР утверждалась в основном следующая структура банковской системы: центральный государственный банк с широкими функциями (эмиссионный центр, главный государственный кредитный, расчетный и кассовый инструмент страны); государственный банк, обслуживающий сферу капитального строительства; банк для внешней торговли.

Характерными чертами банковской системы страны были: концентрация банковского дела в немногих кредитных учреждениях, централизация управления банками на основе планомерной организации кредита, расчетов, государственной валютной монополии. Центральные государственные банки выступали в качестве универсальных кредитных институтов, которые выполняли большинство функций, присущих различным звеньям банковской системы экономически развитых стран. Курс на жесткую централизацию, концентрацию экономической власти, соответствующий общей направленности хозяйственного механизма, естественно, породил монобанковскую систему, основанную на функционировании только одного банка и нескольких соподчиненных банков.

Принятая в 1990 г. концепция разрушения монополизма, децентрализации управления экономикой потребовала иной схемы банковской системы, основанной на деятельности нескольких самостоятельных банков. Именно такая схема принята в мировой, западной практике, где наряду с центральным банком действуют многочисленные частные и государственные кредитные институты. Банковская система, состоящая, с одной стороны, из центрального эмиссионного банка (банка банков), обслуживающего клиентов (за исключением других банков), и, с другой стороны, деловых (коммерческих) банков, кредитующих предприятия, организации и население, характерна для всех развитых стран с рыночной экономикой. Данная практика соответствует задачам создания нового экономического механизма России, и она была реализована.

Разделение банковских функций дало возможность Центральному банку Российской Федерации сосредоточиться на эмиссионной деятельности, поддержании стабильности банковской системы, денежно-кредитном регулировании экономики, осуществлении законотворческой деятельности. Центральный банк сохраняет за собой функцию «кредитора в последней инстанции».

Что касается коммерческих банков, то они находятся ближе к интересам клиента, полнее координируют с ним свою деятельность. Они могут оперативнее решать конкретные задачи, которые возникают перед ними в процессе хозяйственной практики.

В России был создан также Сберегательный банк с целью привлечения временно свободных денежных средств населения и их эффективного размещения на условиях возвратности, платности, срочности в интересах вкладчиков банка и развития народного хозяйства. Банк занимается кредитно-платежным обслуживанием хозяйственных структур, осуществляет валютные операции по расчетам клиентов с иностранными партнерами. С переходом страны к рыночным отношениям Сберегательный банк РФ способствует инвестированию сбережений населения в экономику через участие в рынке ценных бумаг либо напрямую путем приобретения средств производства и самостоятельной предпринимательской деятельности.

Сберегательный банк России сосредоточивает значительный объем депозитов и выполняемых операций, имеет широкую сеть учреждений, филиалов, значительную численность персонала.

К основным функциям Сбербанка России относятся следующие:

- мобилизация временно свободных и не используемых на текущие потребительские цели денежных средств населения и предприятий;
- размещение привлеченных средств в экономику и в операции с ценными бумагами;
- кредитно-расчетное обслуживание предприятий и организаций;
- кредитование потребительских нужд населения;
- осуществление денежных расчетов и платежей в хозяйстве и с населением;
- выпуск, покупка, продажа и хранение векселей, чеков, сертификатов и других ценных бумаг;
- консультирование и предоставление экономической и финансовой информации;
- совершение валютных операций и международных расчетов.

Что касается инвестиционных и ипотечных банков России, то их формирование и развитие находятся еще в начальной стадии, поскольку для них отсутствует правовая база.

В современных условиях развития экономических методов хозяйствования роль банков значительно повысилась, они стали центрами хозяйственной жизни, осуществляя регулирование денежного оборота и ссудного фонда, необходимым звеном управления экономикой. Мировая банковская история не знает аналога тому, что произошло в России. За кратчайший срок в стране возникло более 2500 самостоятельных коммерческих банков, немало кредитных организаций, осуществляющих банковские операции. Для сопоставления отметим, что США, чтобы создать 1000 банков, потребовалось около 80 лет — с 1781 по 1860 г., в других странах банков до сих пор намного меньше.

На начало 2003 г. на территории Российской Федерации действовало 1329 кредитных организаций, имеющих 3326 филиалов. При этом в стране в настоящее время функционируют разнообразные виды банков, в том числе с различной формой собственности: государственной, частной, смешанной (включая иностранный капитал). Наибольшее количество банков — около 45% — сосредоточено в Центральном районе, главным образом в Москве. Наименьшая концентрация банков приходится на Центрально-Черноземный регион — менее 1,5%.

По масштабу деятельности банки классифицируются по размеру их капитала. Большинство российских коммерческих банков продолжают оставаться небольшими, а потому суммарный объем капитала российских банков относительно невелик. Ограничен по сравнению с мировой практикой набор предоставляемых ими банковских операций и услуг.

Таким образом, можно выделить следующие особенности банковской системы России.

Первый этап реформирования банковской системы отличался быстрым ростом кредитных организаций. Однако перестройка деятельности банков была обеспечена в основном в организационном плане. Коренное же изменение качественных показателей работы банков, их отношений с предприятиями, организациями и населением еще не произошло и находится лишь в начальной стадии становления. В сочетании с инфляцией, кризисом системы платежей и другими факторами это обстоятельство является крупным тормозом на пути успешного функционирования большинства банков. В результате за последние годы свое существование прекратило больше банков, чем было создано новых, а общая численность коммерческих банков существенно сократилась. Это значит, что динамику создания и прекращения деятельности коммерческих банков в настоящее время можно оценить как завершение экстенсивного этапа развития банковской системы.

Несмотря на быстрый рост банков, *общая численность банков в России* в расчете на 100 тыс. человек еще недостаточна. Особенно мало их в сельской местности и отдаленных районах. Практически отсутствуют некоторые виды банков. В частности, только начинают зарождаться инвестиционные, ипотечные и муниципальные банки, поскольку для их создания отсутствует правовая база.

С принятием в 1990 г. Законов «О Центральном банке РФ» и «О банках и банковской деятельности» были созданы *законодательные основы* функционирования современной банковской системы России. В 1995 и 1996 гг. эти законы были приняты Государственной Думой в новой уточненной редакции. В новой редакции Закона «О банках и банковской деятельности» закреплён принцип либерализации ведения банковской деятельности, предусмотрено усиление мер по обеспечению устойчиво-

сти банковской системы. Приняты некоторые важные для дальнейшего развития банковской практики законы. В частности, Федеральный закон «О страховании вкладов граждан в банках Российской Федерации». Его принятие, с одной стороны, гарантирует населению сохранение его вкладов, а с другой — способствует привлечению в банковскую систему и использованию в качестве инвестиционных ресурсов значительные суммы денежных средств, находящихся на руках у граждан.

Вместе с тем общая сложная экономическая ситуация в стране порождает *ряд проблем в банковской сфере*. Кризис платежеспособности клиентов банков, низкое качество кредитных портфелей, рискованная инвестиционная политика, введение валютного коридора, ужесточение резервных требований и другие факторы привели к резкому снижению доходности банковской деятельности, банкротству ряда банков.

§ 4. Денежно-кредитная политика центрального банка

Денежно-кредитная политика представляет собой часть, один из элементов общей экономической политики государства (наряду с промышленной, структурной, внешнеторговой, фискальной и другими видами политики) и прямо определяется приоритетами и целями правительства. Такими конечными целями обычно являются: стабильность экономического роста, низкий уровень безработицы, низкая инфляция, стабильность цен, устойчивый платежный баланс. Поскольку, как подчеркивалось выше, общее состояние экономики в большой мере зависит от состояния денежно-кредитной сферы, то центральный банк — основной проводник денежно-кредитного регулирования экономики — стремится с помощью присущих ему методов воздействовать и влиять на успешное выполнение политики правительства.

Важнейшей задачей центрального банка является обеспечение в стране безинфляционного денежного обращения, что достигается регулированием темпа роста денежной массы в национальной экономике. Именно инфляция, масштабный и разрушительный характер которой стал с разной степенью интенсивности проявляться в отдельных странах со времен Первой мировой войны, вызвала к жизни острейшую потребность регулирования денежного обращения со стороны центрального банка. Особый смысл и значимость анализ и контроль за состоянием денежного обращения, количеством необходимых для обращения денег имеют для современных условий России, характеризующихся общей экономической нестабильностью, инфляцией, кризисами неплатежей.

Базовый для такого регулирования вопрос — какое количество денег необходимо для товарно-денежного обращения? В стремлении правиль-

но ответить на этот вопрос возникло и существует много различных шкал, по-разному его решающих. Наиболее распространенным долгое время был ответ классической школы. По этой теории количество денег, необходимых для обеспечения обращения, зависит (в упрощенном варианте) прямо пропорционально от количества товаров и уровня цен на них и обратно пропорционально от скорости движения денег. Такую зависимость переменных выражает формула И. Фишера. У него необходимое для обращения количество денег выводится из анализа необходимых процессов товарного производства и обмена.

Иначе трактуют этот вопрос Кейнс и представители кембриджской школы (Маршалл, Пигу, Робертсон и др.). Они дают субъективно-мотивированный подход к объяснению количества денег. Из того факта, что люди действуют в экономике не как марионетки, а как сознательные существа, вытекает, по их мнению, наличие выбора между разными формами использования дохода, например между сбережением и инвестированием. Эти предпочтения обуславливают, в свою очередь, потребность в разных видах денег.

Под разными видами денег понимаются известные денежные агрегаты M_0 , M_1 , M_2 и др. Рассмотрим подробнее их содержание.

M_0 — *банкноты в обращении* (находящиеся за пределами центрального банка) и *средства на расчетных счетах* коммерческих банков в центральном банке. Это так называемая *денежная база*, или деньги центрального банка.

M_1 — *количество любых денежных знаков* на руках у населения и *средства в кассах* предприятий, учреждений, организаций.

M_2 — включает в себя M_1 плюс вклады населения до востребования, остатки средств на текущих и расчетных счетах предприятий, организаций, банков, а также векселя у населения, банков, предприятий.

M_3 — *включает в себя все компоненты M_2 плюс депозиты* юридических и физических лиц со смешанным режимом использования, *срочные вклады* населения, предприятий, учреждений, организаций, банковские сберегательные сертификаты, *облигации свободно обращающихся займов, резервы банков.*

M_4 — *включает, помимо M_3 , также средства в инвалюте*, принадлежащие населению, банкам, предприятиям и организациям.

Наиболее адекватными показателями денежной массы считаются M_1 и M_2 . Последний показатель, M_4 , характеризует максимально возможный совокупный платежеспособный спрос на товары и услуги как личного, так и производственного потребления.

Данные денежные агрегаты, как видим, отличаются разной степенью ликвидности, т. е. легкостью их превращения в наличные деньги. Соответственно когда говорят о потребности в деньгах, то в современных ус-

ловиях имеют в виду уже не столько общее их количество, сколько соотношение между разными видами денег и их наличие в каждом данном месте (регионе) в соответствии с его потребностями в транзакционных действиях. Отсюда и отмеченная выше главная функция центрального банка — регулирование денежного обращения — предполагает отслеживание не только общего количества, но и пропорций между видами денег. На практике регулирование денежной эмиссии и денежного обращения для любого современного государства означает необходимость постоянного анализа, контроля, сравнения проектируемых и фактических величин нескольких важнейших показателей (агрегатов) совокупной денежной массы в стране.

Говоря о регулирующей роли центрального банка на денежное обращение, надо иметь в виду, что иногда в необходимых случаях он может и действительно прибегает к прямым действиям на денежном рынке, таким как эмиссия денежных знаков или выпуск новых долговых обязательств. Однако главной формой осуществления регулирующей функции центральным банком в условиях рыночной экономики является косвенное воздействие на денежное обращение через коммерческие банки и другие кредитные институты.

Дело в том, что по объему кредитных ресурсов и операций базу всей денежно-кредитной системы составляют коммерческие банки и другие кредитные учреждения. Достаточно отметить, что от 75 до 90% денежной массы в большинстве стран составляют банковские депозиты и лишь 25–10% — банкноты центрального банка. Поэтому государственное регулирование денежно-кредитной сферы может быть успешным только в том случае, если государство через центральный банк способно воздействовать на масштабы и характер операций коммерческих банков. Методы и инструменты этого воздействия разнообразны. Наиболее распространенными из них являются:

- изменение ставки учетного процента или официальной учетной ставки центрального банка (учетная или дисконтная политика);
- операции с ценными бумагами на открытом рынке;
- изменение норм обязательных резервов и регламентация экономических нормативов для банков (соотношения между кассовыми резервами и депозитами, ликвидными активами и депозитами, собственным капиталом и заемным, акционерным капиталом и заемным, собственным капиталом и активами и др.).

Дадим краткую характеристику этим денежно-кредитным инструментам.

Официальная учетная ставка — ставка центрального банка, по которой он учитывает векселя или предоставляет кредиты коммерческим банкам и кредитным учреждениям в качестве кредитора последней ин-

станции. Повышая или понижая официальную учетную ставку, центральный банк оказывает воздействие на возможности коммерческих банков и их клиентов в получении кредита, что, в свою очередь, влияет на экономический рост, денежную массу, уровень рыночного процента. Изменение учетной ставки центрального банка, вызывая соответствующие изменения рыночного процента, отражается на состоянии платежного баланса и валютного курса. Повышение ставки способствует привлечению в страну иностранного краткосрочного капитала, а в итоге активизируется платежный баланс, увеличивается предложение иностранной валюты, соответственно снижается курс иностранной и повышается курс национальной валюты. Снижение ставки приводит к противоположным результатам.

Операции с ценными бумагами на открытом рынке — операции центрального банка по купле-продаже коммерческих и казначейских векселей, государственных облигаций и прочих ценных бумаг, включая краткосрочные операции с совершением позднее обратной сделки. Такие действия центрального банка влияют на деятельность коммерческих банков через объем имеющихся у них ресурсов. Если центральный банк продает ценные бумаги на открытом рынке, а коммерческие банки их покупают, то ресурсы последних и соответственно их возможности предоставлять ссуды клиентам уменьшаются. Это приводит к сокращению денежной массы в обращении и повышению ссудного процента. Покупая ценные бумаги на рынке у коммерческих банков, центральный банк предоставляет им дополнительные ресурсы, расширяет их возможности по выдаче ссуд. Операции на открытом рынке способствуют регулированию банковских ресурсов, процентных ставок и курса государственных ценных бумаг, в конечном счете регулированию спроса и предложения на денежном рынке.

Обязательные резервы — часть кредитных ресурсов банков и кредитных учреждений, содержащаяся по требованию центрального банка на открытом в нем, как правило, беспроцентном счете. Повышая или снижая коммерческим банкам норму хранимых у себя обязательных резервов, центральный банк ограничивает или расширяет возможности банков и кредитных учреждений осуществлять кредитование и депозитную эмиссию.

Изменение нормы обязательных резервов оказывает существенное воздействие на кредитные ресурсы коммерческих банков, на их возможности предоставлять ссуды. Повышение нормы означает, что коммерческие банки не могут воспользоваться частью своих ресурсов для выдачи кредитов. В результате сокращаются банковские ссуды и денежная масса в обращении, повышаются проценты по банковским ссудам. Снижение нормы банковских резервов ведет к расширению банковских кредитов и денежной массы и к снижению рыночного процента.

Обязательные резервы представляют собой в значительной мере административный рычаг. В ряде стран они были либо полностью отменены, либо их размер был существенно снижен. В некоторых странах во избежание злоупотреблений максимальный размер таких резервов фиксируется в законе.

Помимо этих основных инструментов, в мировой банковской практике давно известны, хорошо отработаны и широко используются другие инструменты денежно-кредитной политики центральных банков. Речь идет лишь о том, как лучше их применять в конкретных условиях той или иной страны с рыночной или переходной экономикой. Охарактеризуем их кратко.

Контроль за рынком капиталов — порядок выпуска и размещения акций и облигаций, установление пределов внешних заимствований и т. д.

Допуск к рынкам — регулирование открытия новых банков и кредитных учреждений, в том числе иностранных.

Валютные интервенции — купля-продажа значительных объемов валюты для воздействия на величину спроса и предложения (курса) денежной единицы.

Таргетирование — установление целевых ориентиров роста показателей денежной массы.

Нормы инвестирования в государственные ценные бумаги — устанавливаются для банков, кредитных учреждений в целях устойчивого размещения государственного долга и ограничения спекулятивных операций.

В условиях рыночной экономики путем использования перечисленных и некоторых других инструментов воздействия на экономику достигается повышение или понижение деловой активности. Решающим при этом является воздействие на платежеспособность банков. Чем больше дешевых кредитов они могут предоставить предпринимателям, тем охотнее последние берутся за свое дело, расширяют или совершенствуют производство, ускоряют экономический рост.

Различные комбинации указанных инструментов позволяют центральному банку проводить политику «дорогих» или «дешевых» денег в зависимости от экономической стратегии государства на данный период. С помощью названных инструментов центральный банк реализует цели кредитно-денежной политики: поддержание на определенном уровне денежной массы (*жесткая* монетарная политика) или ставки процента (*гибкая* монетарная политика).

Важно учитывать, что использование инструментов денежно-кредитной политики может быть эффективным только в условиях их тесной увязки с бюджетной, налоговой политикой, законодательством.

Кратко о денежно-кредитном регулировании в России.

Денежно-кредитное регулирование экономики России осуществляется Центральным банком РФ (Банком России) путем определения норм обязательных резервов, учетных ставок по кредитам, проведения операций с ценными бумагами, установления экономических нормативов для банков. В целях воздействия на ликвидность банковской системы Банк России рефинансирует коммерческие банки путем предоставления им краткосрочных кредитов по своей учетной ставке и определяет условия предоставления кредитов под залог различных активов. Кроме того, Банк России устанавливает для банков ряд экономических нормативов, в частности минимальный размер уставного капитала; минимальный размер обязательных резервов, депонируемых в Банке России, в процентном отношении к обязательствам банков; ограничения размеров валютного и курсового рисков и др.

Банк России осуществляет функции регулирования и надзора за деятельностью банков для поддержания стабильности денежно-кредитной системы, при этом он не вмешивается в оперативную деятельность коммерческих банков.

РЕЗЮМЕ

Деньги — историческая категория, отражающая и включающая в себя особенности каждого этапа товарного производства. Деньги возникают на ранних стадиях товарообмена и представляют собой некий товар, используемый в качестве единой меры при обмене.

Деньги выполняют следующие пять функций: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления и сбережения и мировые деньги. Движение денег при выполнении ими своих функций представляет собой денежное обращение. От его успешного функционирования зависят хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества. Денежное обращение осуществляется в двух формах: наличной и безналичной.

Кредит есть движение денежного капитала, который передается в ссуду на условиях возвратности за определенный процент. Современная кредитная система — это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала. Кредит выполняет следующие функции: аккумуляцию и мобилизацию денежного капитала; перераспределение денежного капитала; экономию издержек; ускорение концентрации и централизации капитала; регулирование экономики. Кредит может предоставляться в форме коммерческого, банковского, потребительского, ипотечного, международного и в других формах.

Хранение денег и выдача их в ссуду были первыми операциями первых банков. В современном мире банки осуществляют следующие операции:

- привлекают вклады и предоставляют кредиты;

- осуществляют расчеты и кассовые операции;
- финансируют капитальные вложения;
- осуществляют различные операции (эмиссия, купля-продажа, хранение) с платежными документами и ценными бумагами;
- выдают поручительства и гарантии своим клиентам;
- осуществляют операции по обмену и купле-продаже иностранной валюты;
- приобретают права требования по поставке товаров и оказанию услуг;
- другие.

Характер этих операций и требования эффективного функционирования рыночной экономики обуславливают формирование двухуровневой банковской системы. Верхний уровень представлен центральным эмиссионным банком, нижний — коммерческими банками.

Центральный банк осуществляет контроль и устанавливает правила осуществления различных банковских операций. Это позволяет оказывать необходимое воздействие на уровни производства, занятости и цен.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Чем характеризуется сущность денег и каковы причины их возникновения?
2. Назовите функции денег и раскройте их содержание.
3. В чем проявляется повышение роли денег в рыночной экономике?
4. Каковы факторы, обуславливающие необходимость кредита?
5. По каким критериям можно выделить формы и виды кредита?
6. Раскройте структуру банковской системы.
7. Перечислите функции центрального банка и раскройте их содержание.
8. Охарактеризуйте основные операции коммерческих банков.
9. Каково современное состояние банковской системы России и направления ее дальнейшего развития?
10. Каковы способы и инструменты денежно-кредитного регулирования?

§ 1. Общее понятие о государственных финансах, их структура и уровни

Сущность государственных финансов. Государственные финансы являются составной частью общей финансовой системы. Экономика стран в соответствии с системой национальных счетов подразделяется, как известно, на пять секторов: нефинансовые корпоративные и квазикорпоративные предприятия; финансовые учреждения; государственное управление; частные некоммерческие учреждения, обслуживающие домашние хозяйства (население); домашние хозяйства. К этим секторам добавляется сектор остальных стран мира. К каждому из этих секторов относятся соответствующие институциональные единицы. Совокупность финансов институциональных единиц каждого сектора в их взаимодействии между собой и другими секторами образует финансы секторов экономики. Государственные финансы — это финансы сектора государственного управления. Сектор государственного управления наряду с нефинансовыми корпоративными и квазикорпоративными предприятиями, финансовыми учреждениями, частными некоммерческими учреждениями, обслуживающими домашние хозяйства, и домашними хозяйствами является составной частью экономики. В силу этого он участвует в общем кругообороте доходов, расходов и выпуска продукции.

Государственные финансы являются инструментом мобилизации средств всех секторов экономики для проведения государственной внутренней и внешней политики. Это единый комплекс финансовых операций органов государственного управления, с помощью которого они аккумулируют денежные ресурсы и осуществляют денежные расходы.

Средства, мобилизуемые через государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды, используются для расходов на общегосударственные нужды, которые не могут быть удовлетворены за счет частного предпринимательства. К ним, в частности, относятся государственное управление, общественная безопасность граждан, социальные программы, экология, оборона и др. Перераспределение ресурсов между секторами экономики, социальными группами и территориями является в принципе важным рычагом структурной перестройки экономики, реализации целевых программ. Масштабы перераспределения средств во многом зависят от уровня развития и состояния экономики и степени участия государства в экономической жизни, финансировании социальных расходов, стимулировании сбережений и накоплений и т. д. в диапазоне от всеохватывающей планово-распределительной системы до чисто рыночной, свободной экономики. Однако и первое, и второе — крайно-

сти. Свободного рынка практически не существует. Экономика государств является, как правило, смешанной, где взаимодействуют государственный и частный сектора. Основная проблема заключается не в том, должно ли государство вмешиваться в экономику, а в масштабах этого вмешательства и его характере. Масштабы аккумуляции ресурсов и государственного воздействия больше в странах с социально ориентированной экономикой и сильным влиянием государства и государственных финансов и меньше в странах, проводящих курс на либеральную модель экономики с большим тяготением к свободному рынку.

При рассмотрении государственных финансов необходимо иметь в виду, что функция сектора государственного управления отлична от функций других секторов экономики и заключается в оказании нерыночных услуг населению, обществу в целом и перераспределении доходов и собственности. Он отличается от других секторов экономики также по способам финансирования затрат — с помощью налогов и иных обязательных платежей других секторов экономики.

Организационная структура государственных финансов. Организация государственных финансов определяется организацией государственного управления. Исходным пунктом организации государственных финансов является определение видов деятельности, относящихся к сектору государственного управления и структур, наделенных монопольным правом на власть на данной территории или ее частях. Основными институциональными единицами, относящимися к сектору государственного управления, являются законодательные и исполнительные органы власти на федеральном, региональном и местном (муниципальном) уровнях, государственные внебюджетные фонды, посольства, представительства, консульства и другие государственные учреждения за рубежом. Не относятся к сектору государственного управления принадлежащие государству предприятия корпоративного или квазикорпоративного типа, осуществляющие продажу рыночных товаров и услуг в крупных объемах. Также не включаются в сектор государственного управления кредитно-финансовые учреждения, и в частности центральные (национальные) банки, осуществляющие функции кредитно-денежного регулирования, страховые компании и прочие финансово-кредитные учреждения, которые следует относить к финансовому сектору экономики. При этом не имеет значения, что они могут полностью принадлежать органам государственного управления или последние владеют большей частью их капитала. В государственные финансы включается только итоговая операция между сектором государственного управления и, например, подсектором кредитно-денежного регулирования, отражающая чистый поток средств, поступающих в этот сектор или выходящих из него в результате проведения всех операций.

Соответственно к государственным финансам относятся: федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации, бюджеты местных (муниципальных) органов управления и государственные внебюджетные фонды (например, Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования) и аналогичные фонды субъектов Федерации.

Организация государственных финансов тесно связана с организацией государственного управления и, прежде всего с уровнями управления. В федеративных государствах это трехуровневая система. Она включает центральное (федеральное) правительство, региональный уровень (правительства областей, краев, республик, штатов, земель и т. д.) и местный (муниципальный) уровень. В унитарных государствах существуют два уровня управления — центральный (государственный) и местный.

Масштабы полномочий каждого уровня управления, выполняемые ими функции определяют размеры их доходов, порядок их формирования и использования. В зависимости от конституции основные решения по вопросам формирования доходов и расходования средств могут приниматься на уровне центральных органов власти или на уровне регионов.

Центральное правительство по определению включает все государственные службы (министерства, комитеты, ведомства, фонды и т. д.) и, соответственно, совокупность всех государственных единиц, являющихся инструментами центральной власти, независимо от их местонахождения. Деятельность и финансовая система этого уровня управления оказывают решающее влияние на жизнь страны. Представительные и исполнительные органы этого уровня вырабатывают и реализуют политику в интересах всей национальной экономики. На этом уровне определяется налоговая-бюджетная политика, через финансы центрального правительства осуществляется инфляционное или дефляционное воздействие на функционирование экономики. Центральное (федеральное) правительство имеет монопольный доступ к кредитам центрального банка, что позволяет в ряде случаев действовать без каких-либо ограничений и проблем с внутренней ликвидностью.

Региональные органы государственной власти обладают относительно независимыми полномочиями, которые они осуществляют на соответствующей части территории страны. К региональным относятся органы управления и совокупность всех государственных управленческих единиц, которые контролируются и финансируются региональными органами власти.

Местные (муниципальные) органы власти состоят из управленческих единиц, независимо осуществляющих функции управления в различных городах и сельской местности, подпадающих под их юрисдикцию.

Подходы к формированию источников доходов, и прежде всего налоговых поступлений различных уровней управления, в отдельных странах не одинаковы. Один из подходов заключается в закреплении за тем или иным бюджетным уровнем тех или иных конкретных налогов. Налоги, таким образом, делятся на федеральные, региональные и местные. Согласно другому принципу единые государственные налоги могут распределяться в установленных законом долях между федеральным, региональным и местным уровнями управления. Может иметь место сочетание первого и второго подходов. Практически во всех странах, особенно в унитарных государствах, широко практикуется безвозмездная передача средств от более высоких к более низким уровням управления, так называемые трансферты.

Доходы и расходы органов управления различных уровней определяются применительно к распределению между ними прав и обязанностей. Основными направлениями расходов являются: на общегосударственном уровне — затраты на социальное обеспечение, государственный аппарат, общественную безопасность и оборону; на региональном уровне — образование, социальное обеспечение, здравоохранение и больницы; на уровне местного самоуправления — образование, здравоохранение, больницы, охрана и поддержание окружающей среды и расходы на жилье.

Реформа государственных финансов. Преобразование государственных финансов является одним из важнейших направлений экономических реформ в России. Как в условиях планово-распределительной системы, так и в условиях рынка государственные финансы являются инструментом мобилизации средств для проведения государственной политики и оказывают серьезное воздействие на социально-экономическую и внешнеполитическую жизнь страны. Однако роль государственных финансов существенно изменяется.

В планово-распределительной системе государство является собственником и управляет финансовыми ресурсами всех субъектов хозяйствования страны. В рыночной экономике финансы децентрализованы. Основная часть этих ресурсов обращается за пределами сектора государственного управления. Финансовые ресурсы негосударственного сектора принадлежат соответствующим субъектам хозяйствования. Государство может непосредственно управлять только собственными финансами, а на финансы других секторов экономики в состоянии лишь оказывать воздействие. Управление государственными финансами в центре и на местах осуществляется путем утверждения законодательных актов, бюджетов и отчетов об их исполнении, установления и отмены налогов и других видов платежей в бюджет. Оперативное управление осуществляется правительством, исполнительными органами власти на

местах, государственными финансовыми органами, налоговой службой, казначейством, руководством государственных внебюджетных фондов.

В период политических и социально-экономических преобразований в России политика правительства, Минфина и ЦБ РФ нацелена на формирование новой системы общественных отношений, создание основ рыночной экономики. Осуществлялись меры по переходу к экономическим методам регулирования денежного оборота, изменению роли государства и государственных финансов во взаимоотношениях с другими секторами экономики с учетом институциональных изменений: приватизации, развития частного предпринимательства, коммерческих банков, страховых компаний, рыночной инфраструктуры, либерализации цен, внешней торговли и др.

В результате преобразований основная масса финансовых ресурсов перешла из сектора государственного управления под контроль негосударственных структур. В результате децентрализации финансовых ресурсов доля финансовых ресурсов, аккумулируемых и расходующихся государством, в ВВП резко снизилась. Уменьшились расходы государства на развитие отраслей народного хозяйства, сократились централизованные государственные капитальные вложения и кредиты на эти цели.

В 1991 г. бюджетная система России была разделена на три автономных уровня. В процессе реформирования государственных финансов проводился курс на разделение прав и ответственности федерального, регионального и местного (муниципального) уровней управления в получении налогов и осуществлении расходов.

Федеральный бюджет утверждается Государственной Думой, одобряется Советом Федерации и подписывается Президентом РФ, а региональные бюджеты утверждаются законодательными органами субъектов Федерации.

В целях обеспечения финансовой самостоятельности субъектов Федерации при утверждении федерального бюджета законодательно устанавливаются источники формирования их доходов. В законе о бюджете определяются налоги и другие доходы, закрепленные только за федеральным или только за региональными бюджетами, и нормативы распределения средств по доходам, поступающим частично в федеральный и частично в региональные бюджеты. В составе федерального бюджета формируется фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации и другие фонды, средства которых используются на трансферты субъектам Федерации и другим административно-территориальным образованиям.

За счет фонда финансовой поддержки оказывается помощь регионам, где доход на душу населения ниже, чем в среднем по России, и не

хватает средств для финансирования текущих расходов. При этом в бюджетах регионов не должно предусматриваться неоправданных расходов.

В общем объеме доходов консолидированного бюджета РФ (включая единый социальный налог) в 2003 г. доля доходов регионов составила 37,6%, а без учета единого социального налога — 41%. В то же время доля регионов в расходах консолидированного бюджета составила 49%. Большая часть регионов была дотационной.

Очевидно, что доля доходов федерального уровня должна определяться таким образом, чтобы основная часть субъектов Федерации не нуждалась в дотациях и чтобы средства федерального бюджета были достаточны для удовлетворения общегосударственных потребностей. Эта противоречивая задача может быть решена более или менее удовлетворительным образом в условиях общей нормализации финансов страны и выравнивания уровней экономического развития.

Не решена пока проблема разграничения финансов субъектов Федерации и местных (муниципальных) органов самоуправления. Местные органы власти финансируются практически из бюджетов субъектов Федерации, хотя самоуправление предполагает самостоятельные источники дохода, развитие муниципальной налоговой системы.

Внебюджетные фонды. Федеральному бюджету и бюджетам других уровней управления принадлежит центральная роль в системе государственных финансов. В то же время существенную роль в государственных финансах выполняют различные государственные фонды на федеральном и региональном уровнях, аккумулирующие денежные ресурсы, имеющие целевое назначение. Как правило, такие фонды создаются для решения крупных проблем, требующих специального внимания со стороны органов государственной власти. Источниками средств для таких фондов являются целевые налоги и сборы, перечисления из бюджета, капитализация доходов и займы. Во Франции и Японии за счет таких фондов финансируется примерно половина государственных расходов, в Великобритании и России — треть. Фонды носят целевой характер и предназначены для финансирования различных социальных, экономических, научно-технических, кредитных и других проблем.

Наиболее значимыми являются социальные внебюджетные фонды. В России к ним относятся, в частности, Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования. Внебюджетные фонды являются автономными организациями, управляющими поступающими в них средствами. Тем не менее в последние годы средства для этих фондов, поступающие в составе единого социального налога, зачисляются в доходы государственного бюджета и уже из бюджета перечисляются в соответствующие фонды. Такой порядок установлен в целях повышения уровня собираемости налогов. Следует учитывать, что Бюджетным кодексом

РФ законодательно закреплён принцип общего (совокупного) покрытия расходов, в соответствии с которым все расходы бюджета должны обеспечиваться общей суммой доходов бюджетной системы и поступлениями из источников финансирования его дефицита, а доходы бюджета не могут быть увязаны с определенными его расходами. Принципиальным является то, что в бюджет не могут включаться денежные ресурсы автономных организаций, поскольку это неизбежно приведет к двойному счету доходов.

Государственные внебюджетные фонды являются самостоятельными составными частями государственных финансов, и их бюджеты должны формироваться в полном объеме своих доходов и расходов, включая перетоки средств между ними и бюджетами всех уровней и между собой. Соответственно в процессе консолидации данных по государственным финансам в целом должны объединяться доходы, расходы и другие составные части, относящиеся не только к федеральному бюджету и бюджетам субъектов Федерации, но и к внебюджетным фондам всех уровней. При консолидации данных по государственным финансам в целом все взаимные передачи средств исключаются.

Основные категории государственных финансов. В целях планирования, учета исполнения и анализа множества финансовых операций, осуществляемых органами государственного управления, и оценки воздействия государственных финансов на экономику страны, состояние финансов и платежный баланс это множество нуждается в объединении в однородные группы на основе классификаторов, позволяющих агрегировать их в определенной экономической системе.

В качестве основы систематизации финансовых операций, обеспечивающей концептуальную базу для решения наиболее широкого круга задач при рассмотрении государственных финансов, может быть использована природа потоков денежных средств, поступающих в органы государственного управления и выходящих из них. *Основными критериями, позволяющими объединить финансовые операции в однородные группы, являются следующие:* поступления или платежи; возвратные или невозвратные; возмездные или безвозмездные; текущие или капитальные; финансовые активы или обязательства и их подразделение на приобретаемые в целях проведения государственной политики или для управления ликвидностью.

Исходя из изложенного основные категории государственных финансов представлены в следующей схеме.

1. **Доходы и официальные трансферты**
 - 1.1 Доходы
 - 1.1.1. Текущие доходы

- 1.1.1.1. Налоговые поступления
- 1.1.1.2. Неналоговые поступления
- 1.1.2. Доходы от операций с капиталом
- 1.2. Полученные официальные трансферты
- 1.2.1. Текущие
- 1.2.2. Капитальные
- 2. Расходы и кредитование минус погашение**
- 2.1. Расходы
- 2.1.1. Текущие
- 2.1.2. Капитальные
- 2.2. Кредитование минус погашение
- 2.2.1. Валовое кредитование других секторов экономики
- 2.2.2. Погашение кредитов, предоставленных другим секторам экономики
- 3. Дефицит или превышение доходов над расходами (1–2)**
- 4. Финансирование дефицита (4.2–4.1 + 4.4–4.3 + 4.5)**
- 4.1. Финансовые активы, приобретенные государством в целях управления ликвидностью
- 4.2. Поступления от продажи финансовых активов, приобретенных государством в целях управления ликвидностью
- 4.3. Платежи по обязательствам сектора государственного управления (погашение долгов государством)
- 4.4. Принятие обязательств сектором государственного управления (государственное заимствование)
- 4.5. Изменение остатков наличных денежных средств (денежной массы и депозитов)
- 5. Государственный долг**

Рассмотренные положения являются основой для определения основных категорий государственных финансов и формирования классификаторов для всех уровней и всех подсекторов государственного управления.

§ 2. Доходы и полученные официальные трансферты

Формирование доходов. Доходные операции обеспечивают основу для удовлетворения потребностей в расходах и предоставлении государственных кредитов за счет имеющихся ресурсов без привлечения заемных средств или средств, накопленных за предыдущие периоды. Система получения государственных доходов и государственная политика в области доходов находятся во взаимосвязи с общей социально-экономической и финансовой политикой страны. Система формирования государственных доходов, и прежде всего доходов бюджетов, в любой стране является одним из важнейших механизмов, с помощью которого государство осуществляет свою экономическую, социальную и финансовую политику. Она взаимодействует с другими механизмами — кредитно-денежным, валютным, таможенным и др. При этом цели и меры, реализуемые, в частности, в налоговой политике, могут и нередко реально входят в противоречие с целями и способами осуществления мер по достижению эффективности в иных сферах экономической и финансово-кредитной деятельности. Эффективность налоговой политики может быть обеспечена только при ее проведении в рамках общей экономической политики, направленной на достижение определенных целей. В этом смысле не может быть единых рекомендаций, годных для любых условий.

Система получения доходов и ее сердцевина — налогообложение — зависят от типа экономики страны. Страны с государственной плановой экономикой, либеральной или социально ориентированной экономикой, частной, смешанной и многоукладной экономикой неизбежно должны иметь различия в системе налогов. Понимание связи налогов с экономическим типом государства, их воздействия на экономическое поведение субъектов хозяйствования и домашние хозяйства и, следовательно, на экономическую деятельность является одной из основных предпосылок грамотного формирования налоговой системы.

Политика аккумуляции доходов должна учитывать постоянно меняющиеся условия национальной и мировой экономики и меняться вместе с ними. Вместе с тем такой подход вступает в противоречие с требованием постоянства налогообложения как фактора стабильности условий хозяйствования.

Другой крупной проблемой является противоречивость воздействия системы государственной системы аккумуляции и перераспределения средств на различные экономические сектора экономики и различные сегменты внутри этих секторов.

Средства органов государственного управления, образующиеся за счет доходных операций, состоят из общих доходов и полученных официальных трансфертов. **Общие доходы** состоят из текущих доходов и доходов от операций с капиталом. **Текущие доходы** образуются за счет на-

логов и неналоговых поступлений. **Налоги** представляют собой обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи субъектов хозяйствования и населения органам государственного управления. **Неналоговые поступления** включают доходы от государственной собственности и предпринимательской деятельности, продажи принадлежащих государству имущества, запасов, земли и т. п. **Доходы от операций с капиталом** включают поступления от продажи капитальных активов. К полученным **официальным трансфертам** относятся все невозвратные, безвозмездные платежи, полученные от других органов государственного управления, других государств или международных организаций. Сюда входят репарации и дарения, предназначенные для особых проектов и программ, поддержки основного бюджета и других целей.

Наиболее существенный источник средств — налоги, с помощью которых мобилизуются и перераспределяются средства предприятий, населения и других налогоплательщиков. Их доля в центральных бюджетах развитых стран составляет 80—90%. Налоговая система должна не ослаблять стимулы к экономической деятельности, а в лучшем случае — способствовать ей. Основными налоговыми поступлениями являются следующие.

1. Подоходные налоги, налоги на прибыль и на увеличение рыночной стоимости капитала. В эту группу налогов включаются налоги, взимаемые с чистого дохода отдельных лиц, с прибыли предприятий, организаций, банков и других, а также на прирост стоимости капитала, например за счет операций с ценными бумагами и другими активами или продажи земли.

2. Отчисления работодателей и работников в государственные социальные фонды — пенсионный, социального страхования, медицинского страхования и др. Отчисления в социальные внебюджетные фонды рассматриваются вместе с налогами, а не как страховые взносы в силу их обязательности. Обязательность обусловлена тем, что в противном случае значительное число людей не позаботится о сбережениях для обеспечения приемлемого уровня доходов после выхода на пенсию или в случае наступления нетрудоспособности.

3. Налоги, взимаемые в зависимости от фонда оплаты труда (кроме отчислений в социальные фонды), например транспортный налог, целевые сборы с граждан и предприятий на содержание милиции, благоустройство территории, содержание общеобразовательных учреждений.

4. Налоги на собственность. В эту группу входят налоги на имущество юридических и физических лиц, имущество, переходящее в порядке наследования и дарения, земельный налог, налог с владельцев транспортных средств.

5. Внутренние налоги на товары и услуги. К ним относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, налоги на пользователей автомобильных дорог, на приобретение транспортных средств, содержание жилищного фонда, сбор со сделок, совершаемых на биржах, лицензионные сборы за право производства и торговли спиртными напитками. Налог на добавленную стоимость взимается на каждой стадии производства от суммы добавленной стоимости, определяемой как разность между ценой продажи и расходами на покупку факторов производства. Если сложить налоги, уплаченные на каждой стадии производства, то итоговая сумма практически является налогом на розничную торговлю, взимаемым по общей ставке со всех продаваемых товаров. НДС практикуется в европейских странах. В США вместо него взимается налог на розничную торговлю — налог с продаж.

6. Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции. Основными налогами этой группы являются импортные и экспортные пошлины.

7. Прочие налоги, сборы и пошлины.

В России налоговые доходы в 2003 г. составили 90% общего объема доходов консолидированного бюджета. Наиболее значимыми налоговыми доходами являются налог на прибыль (12,7%), налог на доходы физических лиц (11%), косвенные налоги (налог на добавленную стоимость, налог с продаж и акцизы — в сумме 31%), налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции (10,9%) и единый социальный налог (8,8%).

Принципы формирования налоговых поступлений. Поскольку с помощью государственных налогов и расходов изымаются средства у одних лиц и передаются другим, экономисты постоянно предпринимают попытки определить наиболее приемлемые принципы распределения налогового бремени и предоставляемых благ. Общеизвестными считаются два принципа налогообложения: справедливость и эффективность.

В отношении **справедливости налогообложения** считаются общепринятыми два критерия: принцип горизонтальной справедливости и принцип вертикальной справедливости. *Принцип горизонтальной справедливости* предполагает, что лица, получающие одинаковые доходы, должны платить налоги одинаковой величины. При этом не имеет значения, что доход одного — это заработная плата работающего по найму, а другого — прибыль от предпринимательской деятельности. *Принцип вертикальной справедливости* означает, что получающие больше доходов должны платить больше налогов. При всей внешней привлекательности этих принципов их практическая реализация сопряжена со значительными трудностями. Так, при равных текущих доходах люди имеют различное количество детей, или при равных доходах, но разных сбережениях

оказываются обладателями различных доходов в старости. При реализации принципа вертикальной справедливости существует коллизия правомерности перераспределения доходов. С позиций платежеспособности обосновывается положение, согласно которому богатые должны за услуги государства платить больше. С другой стороны, обосновывается тезис о том, что уровень платежей должен соответствовать уровню выгод, получаемых от государства, и, следовательно, перераспределять доходы не следует.

Налоговая система считается прогрессивной, если после уплаты налогов неравенство в экономическом положении граждан сокращается, и регрессивной, если происходит обратное. Идея прогрессивного налогообложения, согласно которой люди с большим доходом платят в виде налога относительно большую долю полученного дохода, практически используется в странах с рыночной экономикой для установления шкалы налогообложения и освобождения от налогов лиц с низкими доходами. Вместе с тем конкретное определение прогрессивности на практике обычно является компромиссом между различными силами и политическими интересами.

Размеры индивидуальных подоходных налогов зависят от общего уровня доходов основной массы населения. Чем больше уровень доходов, тем относительно выше может быть уровень налогообложения. Вместе с тем под влиянием идей теоретиков «экономики предложения» и принципа «социальной справедливости» во многих странах ставки подоходного налога были существенно снижены, а малообеспеченные семьи от этого налога освобождены.

С помощью индивидуального подоходного налога, по существу, облагается налогом вклад физических лиц в создание ВВП: чем больше вклад, тем больше налог. Альтернативным подходом является налогообложение потребления, т. е. той части ВВП, которая используется людьми путем приобретения товаров и услуг. Это достигается путем установления налогов на добавленную стоимость, налога с оборота, акцизов и других косвенных налогов. Налог уплачивается покупателями при приобретении товаров в установленном проценте к добавленной стоимости или цене и автоматически поступает в налоговую систему, что существенно облегчает сбор налогов. Негативной стороной налогообложения потребления является освобождение от налогов сбережений, представляющих собой разницу между величинами доходов и потребления.

На практике используется сочетание обоих подходов: налогами облагаются как доходы, так и потребление, хотя соотношение их в отдельных странах может быть различным.

Вторым важным принципом налогообложения является **эффективность налогообложения** или, иначе говоря, направление и степень воздействия налогов на производимый в экономике объем работ.

Повышение подоходного налога для физических лиц создает тенденцию к сокращению объема деятельности, в связи с чем возникает проблема компенсации работникам дополнительного налогообложения путем выплаты более высокой зарплаты. Превышение приемлемого уровня налоговой нагрузки для юридических лиц создает одновременно стимулы к сокращению производства и соответственно налоговой базы и к укрупнению доходов.

Основная проблема налогообложения заключается в том, чтобы обеспечить фискальные потребности государства и не лишить при этом налогоплательщиков заинтересованности в увеличении своих доходов. Система налоговых ставок и льгот в отношении предприятий должна быть построена таким образом, чтобы стимулировать воспроизводственные процессы — расширение и обновление производства, создание новых рабочих мест, способствовать планируемому структурным изменениям.

Для характеристики общей величины налоговой нагрузки может быть использован показатель доли налоговых отчислений в ВВП. В России в 2003 г. с учетом единого социального налога он составил 31%. Доля налогов в ВВП в развитых странах колеблется от 30 до 50%. В этих странах принято считать, что величина налога, превышающая 50% прибыли, на производственной деятельности сказывается негативно. Оптимальным считается изъятие примерно трети прибыли. На практике с целью стимулирования производства широко используются налоговые льготы — освобождение отдельных отраслей и производств от уплаты налогов или снижение их размеров, предоставление отсрочек по уплате налогов, ускоренная амортизация, разрешающая переводить часть прибыли в не облагаемые налогом амортизационные издержки, и др. С учетом льгот доля налогов на прибыль в общем объеме налоговых поступлений составляет 5–10%.

Налоги выполняют не только фискальную, но и регулирующую роль в экономике. Регулирующая функция проявляется в том, что размеры налогообложения и различия в налоговом бремени в отдельных секторах экономики, отраслях и производствах оказывают существенное влияние на производство, платежеспособный спрос и капиталообразование. Налогообложение и расходование средств государством поддерживает выпуск одних товаров и сдерживает выпуск других. С помощью налогов и трансфертов перераспределяются доходы, и таким образом оказывается влияние на размеры расходов отдельных секторов экономики, отраслей, социальных групп населения и регионов.

Используя систему налогов и субсидий, государство оказывает воздействие на цены и соответственно на объем производства товаров. Налоги на прибыль и косвенные налоги повышают цену товара и оказывают сдерживающее влияние на масштабы производства; субсидии и дотации по своему действию прямо противоположны. Увеличивая подоходный налог, государство уменьшает потребительский спрос на величину чистых налогов. Под чистыми налогами понимается сумма налогов за вычетом всех социальных выплат, производимых органами государственного управления. Так, личный располагаемый доход равен номинальному доходу, уменьшенному на величину налогов и увеличенному на сумму социальных выплат. Соответственно изменение чистых налогов для населения прямо отражается на потребительском спросе. Если снижение потребительского спроса компенсируется ростом государственных расходов, то это будет уже спрос на иные товары и услуги.

При установлении и изменении налогов должны соблюдаться определенные правила. К числу этих правил относятся следующие:

- однократность обложения. Один объект налогообложения может облагаться налогом только один раз;
- неукоснительное соблюдение установленных законом порядка введения и отмены налогов, их ставок и льгот. В зависимости от того, каким органом они вводятся и в какой бюджет поступают, налоги подразделяются на федеральные, субъектов Федерации и местные (муниципальные);
- законодательное установление распределения доходов между бюджетами и внебюджетными фондами различных уровней государственного управления.

§ 3. Расходы и чистое кредитование

Сущность и классификация государственных расходов. Государственные расходы являются затратами, связанными с осуществлением государством своих функций. Они складываются в основном из закупок товаров и услуг, оплаты труда государственных служащих, социальных выплат и обслуживания государственного долга. Расходы — это платежи, не подлежащие возврату, не создающие и не погашающие финансовых требований. С расходами объединяется сальдо кредитных операций — чистое кредитование. К чистому кредитованию относится предоставление ссуд и приобретение акций за вычетом сумм погашенных кредитов и выручки от продажи акций.

При формировании бюджета необходимо определить, какие задачи предполагается решить в планируемом периоде, что государство, региональные и муниципальные органы управления собираются сделать, сколько это стоит. Причем речь идет об общем объеме расходов, включая

расходы муниципальных образований и социальных внебюджетных фондов. После этого можно определить, кто и в каких размерах оплатит решение поставленных задач, и если источников средств оказывается недостаточно, приходится согласовывать желания и возможности, ограничивая объем задач и изыскивая дополнительные источники доходов. В ходе планирования определяются масштабы государственного участия в экономике.

Задачи определяются на основе концепции бюджетной политики. Ведущими параметрами концепции являются фиксированные характеристики рубежей и реальных результатов, которых органы государственной власти хотят достигнуть путем бюджетного финансирования в планируемом периоде. Финансовое планирование предполагает определение приоритетов расходования средств, обоснование этих приоритетов и использование программ действий по достижению намечаемых результатов.

При формировании концепции бюджетной политики и в ходе конкретного финансового планирования сложной проблемой является эффективность использования бюджетных средств. Каждый орган исполнительной власти должен обосновать, какие результаты будут достигнуты в случае выделения средств в заявленных объемах по курируемым ими сферам экономики. Таким образом, финансовое планирование осуществляется не только финансовыми органами, но и органами исполнительной власти. Эта проблема — более важная, чем обычно находящиеся в центре внимания проблемы нехватки денежных средств и распределения средств по отдельным направлениям.

Бюджетные ассигнования распределяются прямым получателям средств в соответствии с **ведомственной классификацией расходов**, отражающей структуру органов государственного управления в соответствующем бюджетном году как на федеральном, так и на региональном уровне. Таким образом, в бюджете фиксируются средства по каждому министерству, ведомству или другому государственному учреждению, получающему бюджетные ассигнования и существующему на момент утверждения бюджета. Плюс такой классификации — ее адресность, наличие соответствующих счетов, минус — постоянное изменение структуры управления. Эти изменения делают невозможным какие-либо динамические или территориальные сопоставления и прогнозирование целевых расходов. Кроме того, ведомственная классификация не приспособлена для целей экономической характеристики операций. В этой связи в отношении анализа государственных расходов важны два аспекта:

— назначение или функция, с которой связаны расходы (функциональная классификация расходов);

— экономическая характеристика операций, посредством которых эти операции осуществляются (экономическая классификация).

Ценность **функциональной классификации** заключается в том, что она не зависит от организационно-структурных изменений в системе органов управления. Ее использование позволяет анализировать динамику государственных расходов различного функционального назначения, прогнозировать расходы на перспективу и проводить международные сравнения с целью определения степени участия органов государственного управления отдельных стран в осуществлении экономических и социальных функций.

В крупном плане государственные расходы по своему функциональному назначению могут быть объединены в четыре группы:

— государственные услуги общего назначения (сюда входят расходы на законодательные и исполнительные органы власти, внешнюю политику, оборону, общественный порядок и безопасность и т. п.);

— общественные и социальные услуги (расходы на образование, здравоохранение, социальное страхование и обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, средства массовой информации, культуру и т. п.);

— государственные услуги, связанные с экономической деятельностью (расходы на обеспечение более высокой эффективности хозяйственной деятельности, создание условий экономического роста, целевые программы экономического характера, создание новых рабочих мест и т. п.);

— прочие функции (связанные с обслуживанием государственного долга, трансферты общего характера, передаваемые другим государственным органам).

Наиболее существенными являются расходы на социальные программы (помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, нуждающимся в медицинской помощи и т. п.), расходы на оборону (в США — около четверти бюджета) и обслуживание государственного долга.

Для экономической характеристики расходов государства используется **экономическая классификация**. В соответствии с экономическими характеристиками выделяются: текущие расходы и капитальные затраты. К текущим расходам относятся расходы на товары и услуги, выплату заработной платы, взносы в фонды социального страхования, выплаты процентов за пользование заемными средствами, субсидии, другие текущие трансфертные платежи. К капитальным расходам относится приобретение основного капитала, товаров для создания запасов, земли, материальных активов и капитальные трансферты.

Наряду с функциональной и экономической классификациями представляет интерес **перекрестная классификация расходов и чистого кредитования**. Она представляет собой сочетание экономической и функ-

циональной классификаций и позволяет определить объемы расходов на оплату труда, закупки, трансферты, капитальные затраты или кредитование по каждой конкретной функции, а также долю затрат на реализацию каждой функции в общем объеме расходов. Перекрестная классификация создает, таким образом, возможность выявить средства, с помощью которых государственные органы управления осуществляют присущие им функции, а также воздействие, оказываемое ими на занятость, государственные закупки товаров и услуг, трансферты другим секторам, капитальные расходы и кредитование.

Чистое кредитование представляет собой кредитование за вычетом погашения кредитов. Эти операции осуществляются в целях проведения государственной политики, например для кредитования инвестиционных и других проектов, нуждающихся в государственной поддержке, сельского хозяйства, строительства жилья, восстановления объектов, разрушенных в результате стихийных бедствий и войны. В объем чистого кредитования, осуществляемого в целях проведения государственной политики, включается предоставление ссуд за вычетом их погашения и приобретение акций за вычетом их продаж в тех же целях.

Чистое кредитование подразделяется на внутреннее и внешнее. Внутреннее кредитование — это кредитование национальных органов других уровней управления, нефинансовых государственных и негосударственных предприятий, финансовых учреждений и другое внутреннее чистое кредитование. Внешнее кредитование — это кредитование зарубежных органов власти, международных организаций, зарубежных фирм и прочее внешнее чистое кредитование.

В связи с ограниченностью и невыполнением утвержденного бюджета по поступлениям средств, а также проблемами, возникающими при заимствовании средств, фактическое исполнение государственного бюджета может оказаться ниже, чем предусматривалось. Недостаток средств вынуждает при сокращении расходов решать проблему приоритетности тех или иных направлений расходования средств. Учитывая, что при утверждении бюджета устанавливаются предельные уровни дефицита, становится неизбежным секвестр (сокращение) расходов, т. е. их пропорциональное сокращение, кроме специально защищенных. К защищенным статьям относятся обычно заработная плата, пенсии, расходы на медикаменты, дотации животноводству. В этой связи существует настоятельная необходимость в регламенте секвестрирования расходов.

В условиях инфляции предусмотренные средства обесцениваются. Защитой от обесценения может быть индексация статей затрат (например, зарплаты, пенсий) в соответствии с ростом цен. Практическое использование индексации затрудняется общим стремлением государства

к уменьшению выплат и проблемой ограничения находящейся в обращении денежной массы.

Тенденция повышения доли расходов государства в ВВП. Общей тенденцией во всех развитых странах в XX в. было абсолютное увеличение бюджетных расходов и увеличение их доли в ВВП, что отражало рост роли государства в социально-экономической жизни. В США расходы федерального правительства и штатов в 1929 г. составляли 12% ВВП, в 2001 г. — 29%. В ФРГ государственные расходы возросли с 32,5% в 1960 г. до 49,3% в 1995 г., во Франции за этот же период — с 34,6 до 54,3%, в Японии — с 18,7 до 29,6%. Расходы консолидированного бюджета России в 2003 г. составляли около 31% ВВП.

Увеличение расходов сопряжено с возрастанием функций государства в управлении, социальной, экономической и экологической сферах.

Увеличение расходов на управление, содержание правоохранительных органов и поддержание общественного порядка сопряжено с усложнением социально-экономической жизни.

Рост расходов на социальную сферу в значительной мере связан с увеличением социальных выплат, медицинской помощи, расходов на образование и в других сферах, где задачи не могли быть решены в силу слабой заинтересованности частного капитала. В последние десятилетия на увеличение пенсионных расходов значительное воздействие оказал процесс старения населения. В настоящее время фактором роста социальных расходов является также безработица.

В экономической сфере государство, осуществляя расходы, оказывает прямое воздействие на экономику, увеличивая или уменьшая общий объем расходов на отдельные сектора и отрасли экономики — промышленность, сельское хозяйство, оборону, науку, образование и др. Наряду с прямым изменением расходов воздействие оказывается также косвенным образом — через субсидии, кредиты и т. п. Государство содействует научным разработкам как с помощью прямого финансирования, так и путем предоставления льгот корпорациям, ведущим научно-исследовательскую деятельность. Государственное финансирование научно-исследовательских работ обусловлено рядом обстоятельств: реализация крупных научно-технических программ не под силу даже крупным частным корпорациям, для их осуществления во многих случаях необходимо объединение и координация усилий финансово-промышленных групп и научных центров. Кроме того, государство финансирует научно-исследовательские работы оборонного значения и несет расходы по подготовке научных кадров. Центр тяжести экономического соперничества государств переместился в сферу науки и техники. При этом учитывается, что научно-технический прогресс, будучи основным фактором роста ВВП, существенно усиливает позиции стран, экспортирующих наукоемкую продук-

цию. Расходы на научно-технические исследования в процентах к ВВП составляли в 2000 г. в США — 2,7%, в Японии — 3, в ФРГ — 2,5%. В России расходы на исследования и содействие научно-техническому прогрессу составили в 2003 г. 1,3% ВВП.

Государство играет существенную роль в выравнивании уровней экономического развития и поддержании жизненного уровня населения регионов, находящихся в тяжелом экономическом положении. Причинами проблем регионов могут быть недостаток природных ресурсов, недостаток капитала для использования имеющихся ресурсов, упадок ведущих отраслей регионов и др.

Государственные расходы осуществляются в виде закупок товаров и услуг и трансфертов. Влияние государственных закупок и трансфертов на распределение ресурсов в стране различно. Приобретая товары и услуги, государство перераспределяет ресурсы от частного к общественному потреблению. Общественное потребление возрастает за счет личного. Социальные платежи населению в виде трансфертов — это выплаты денежных средств. Они ведут к перераспределению личного потребления, так как трансферты отдельным лицам предоставляются за счет налогов, уплаченных другими. При этом склонность к сбережению и структура потребления получателей трансфертов отличается от структуры товаров и услуг, приобретаемых налогоплательщиками.

§ 4. Дефицит государственного бюджета и его финансирование

Доходы и расходы государственного бюджета в принципе могут быть сбалансированы. Однако в реальной жизни этого, как правило, не бывает и имеет место дефицит или превышение доходов над расходами, определяемые в соответствии с концептуальной основой построения классификаторов государственных финансов.

Понятие дефицита государственного бюджета. Дефицит государственного бюджета определяется путем вычитания из суммы расходов и чистого кредитования суммы доходов и полученных официальных трансфертов. Поскольку дефицит равен финансированию, он может быть также определен как разность между валовым заимствованием и погашением долга с добавлением уменьшения остатков ликвидных финансовых средств. **Дефицит бюджетов органов государственного управления представляет собой ту часть расходов и валового кредитования, которая превышает величину доходов и сумм, поступивших в погашение ранее выданных кредитов.** Эта разница покрывается за счет принятия органами государственного управления финансовых обязательств и (или) за счет уменьшения ликвидных финансовых средств. В случае превышения доходов органов государственного управления над их расходами сумма превышения составляет ту часть доходов, полученных

официальных трансфертов и сумм в счет погашения кредитов — **профицит**, которая превышает расходы и валовое кредитование и может быть использована для уменьшения объема обязательств и увеличения ликвидных средств.

Изменение остатков ликвидных финансовых активов включает изменение остатков денежных средств (наличных и депозитов) и изменение требований к другим секторам, приобретенных органами государственного управления в целях управления ликвидностью. Изменение остатков денежных средств между началом и концом бюджетного периода отражает разницу между всеми поступлениями и платежами за данный период. Отрицательная величина свидетельствует о том, что поступления средств превышают платежи.

Такой подход позволяет определить, насколько сектор государственного управления в состоянии покрывать свои расходы и обеспечивать кредитование, не увеличивая при этом объемы своих финансовых обязательств и (или) не уменьшая резервы ликвидных средств.

В ряде случаев возникает необходимость в альтернативных методах определения дефицита в целях оценки отдельных факторов, оказывающих воздействие на состояние экономики.

Поступления и платежи органов государственного управления определяются по кассовому методу, т. е. по фактическому движению денежных средств. Соответственно при составлении бюджетов всех уровней не учитывается их задолженность по неоплаченным обязательствам: неоплаченным государственным заказам, закупкам, задолженность государственным служащим по зарплате, задолженность по пенсиям, не включаются в дефицит бюджета не выплаченные вовремя дотации и субсидии, например в угольной промышленности, и др. Неоплаченные государственные обязательства не принимают официально форму договорных обязательств с фиксированным сроком погашения, во многих случаях они равносильны прямому кредитованию государственных органов со стороны других секторов экономики и могут рассматриваться как финансирование государства. В этой связи необходимо производить альтернативный расчет дефицита государственных финансов с добавлением к дефициту, определенному в соответствии с концептуальной основой, сумм неоплаченных государственных обязательств.

Аналогичные расчеты могут производиться также в случаях переноса значительной части платежных обязательств на следующий год. Такой перенос означает рост спроса на денежные средства со стороны государственных органов и ведет к росту текущей задолженности. Возникает необходимость анализа данных о тех этапах получения доходов и осуществления расходов, для которых не оформлены платежные поручения по расходованию.

Внутренние и внешние операции органов государственного управления по-разному влияют на экономическое положение страны. В этой связи в целях оценки воздействия государства на внутренний спрос и объем денежной массы внутри страны может быть рассчитан внутренний бюджет и величина дефицита внутреннего бюджета. Для оценки влияния на экономику внешнеэкономических факторов может быть рассчитан внешний бюджет. В зависимости от поставленных задач возможны и другие альтернативные расчеты дефицита.

Финансирование дефицита государственного бюджета. Дефицит государственного бюджета должен быть профинансирован. Для финансирования государственного дефицита государство привлекает свободные денежные средства других секторов экономики и внешнего мира, используя различные финансовые инструменты: кредиты, размещение государственных долговых обязательств. Сальдо поступлений и платежей государственных финансов имеет важное значение для регулирования экономики. Характер его воздействия определяется масштабами дефицита и источниками его финансирования.

Финансирование охватывает потоки платежей, поступающих к органам государственного управления и исходящих от них, которые приводят к возникновению или погашению платежных требований. Финансирование включает государственное заимствование, погашение задолженности и изменение остатков средств органов государственного управления на счетах в банках, государственных резервов национальной валюты и ценных бумаг.

Государственное заимствование осуществляется путем эмиссии государственных ценных бумаг, получения займов от других органов государственного управления, международных организаций развития, банков и поставщиков.

Включение изменения остатков средств на счетах в банках и резервов наличных денег обусловлено тем, что оно влияет на величину общего спроса в экономике аналогично операциям заимствования — сокращение увеличивает спрос, прирост — уменьшает. Использование ранее накопленных средств приводит к увеличению общего спроса в экономике. В этом случае так же, как и при получении органами государственного управления кредитов центрального банка страны, финансовые ресурсы других секторов экономики не уменьшаются. Соответственно увеличение остатков средств органов государственного управления ведет к снижению общего спроса в данном периоде.

В государственных финансах разграничиваются операции финансирования и кредитования. Критерием отнесения операций к финансированию или кредитованию является преследуемая цель: операции, осуществляемые в целях проведения государственной политики, относятся

к кредитованию и объединяются с расходами; операции, проводимые в целях управления ликвидными средствами, относятся к финансированию.

Операции государственного кредитования, производимые с целью проведения государственной политики, относятся не к финансированию, а к «чистому кредитованию», поскольку их основной целью является реализация государственной политики и кредиты предоставляются, как правило, по льготным ставкам. Если операции кредитования имеют целью управление ликвидными активами и получение прибыли, то они рассматриваются как финансирование. К финансированию относится также перечисление государственным органам внереализационной прибыли (или убытков) от стоимостной переоценки резервов иностранной валюты и золота в результате изменения валютного курса. Начисление внереализационной прибыли носит бухгалтерский характер и не означает поступления каких-либо средств из-за рубежа.

В случае, если расходы и чистое кредитование растут быстрее, чем доходы и получаемые трансферты, потребность в заемных средствах возрастает. При этом погашение ранее выпущенных займов производится за счет выпуска новых, т. е. за счет рефинансирования государственного долга. В связи с этим при формировании бюджета размеры финансирования его дефицита отражаются не валовыми показателями выпуска и погашения государственных долговых обязательств, а в виде сальдовых показателей (полученные суммы за вычетом погашенных). В аналитических целях представляют интерес также валовые показатели, характеризующие общие суммы заимствования и погашения займов.

Воздействие операций финансирования на экономику. Целью государственной финансовой политики, в том числе операций финансирования, является стабильное развитие экономики. Поэтому операции финансирования должны быть согласованы с общей экономической и финансовой политикой государства.

Финансирование дефицита государственного бюджета может осуществляться как за счет внешнего заимствования, так и за счет заимствования внутри страны. Влияние внутреннего и внешнего заимствования на величину финансовых ресурсов страны, платежный баланс и рост экономической активности различно.

Внешнее заимствование в момент поступления средств приводит к увеличению общего объема финансовых ресурсов страны и позволяет увеличить суммарный спрос государства на товары и услуги национального производства, если средства направляются на эти цели. Вместе с тем займы иностранных государств, международных финансовых организаций и зарубежных банков могут использоваться для оплаты государственных закупок за рубежом, возврата ранее полученных кредитов, про-

центов по внешним займам, направляться после конвертации в национальную валюту на выплаты населению и для других целей.

Займствование внутри страны означает лишь перераспределение имеющихся в стране ресурсов между секторами экономики. Воздействие на экономику внутреннего займствования определяется характером заимствуемых государством средств. Если привлекаемые государством кредитные ресурсы могут быть направлены на иные цели, то займствование их государством уменьшает объем расходов других секторов экономики и не увеличивает общий спрос в экономике. В случае если при государственном займствовании общий объем расходов других секторов не уменьшается, то государственное займствование приводит к росту совокупного спроса в экономике.

Покрытие дефицита бюджета может осуществляться путем займов или денежной эмиссии. Займы, осуществляемые путем выпуска государственных ценных бумаг, увеличивают существующий спрос на деньги и ведут к повышению равновесной величины процентной ставки. Поскольку величина инвестиций с ростом процентных ставок уменьшается, конкуренция государственных ценных бумаг на денежном рынке ведет к сокращению инвестиций.

Выпуск новых денег для покрытия дефицита бюджета не сопряжен с уменьшением инвестиций и в этом смысле оказывает более существенное воздействие на совокупный спрос, чем увеличение государственных займов.

В случае вызванной избыточным спросом инфляции правительство может нацелить свои усилия на образование бюджетного излишка. Антиинфляционное воздействие этого излишка зависит от того, используют его на погашение государственной задолженности или соответствующие денежные средства будут изъяты из обращения. Используя профицит бюджета на погашение задолженности, правительство вновь направляет денежные средства в обращение, увеличивая денежную массу, и снижает антиинфляционное воздействие бюджетного излишка. Однако побочным следствием является стимулирование снижения процентных ставок и соответственно увеличения инвестиций. В случае, если правительство изымет излишек доходов бюджета из обращения, оно добьется более существенного антиинфляционного эффекта по сравнению с вариантом использования излишка для погашения государственного долга, так как в этом случае деньги не возвращаются в оборот.

Размещение займов оказывает существенное воздействие на денежное обращение. В частности, привлечение средств населения уменьшает его платежеспособный спрос. В случае направления этих средств на инвестиции и другие производственные затраты общая величина денежной массы в обращении сократится, а при использовании на выплату зарпла-

ты и пенсий — не изменится. При заимствовании в бюджет средств хозяйствующих субъектов и использовании их на выплаты населению наличная денежная масса в обращении возрастает.

Отвлекая крупные средства, государство сокращает свободные ресурсы, которые при нормальной экономической ситуации могут быть вовлечены в производство. В условиях недостатка в стране свободных капиталов дополнительное их привлечение государством оказывает отрицательное воздействие на экономический рост.

На практике в российских условиях заимодавцами бюджетов всех уровней являются в основном коммерческие банки, использующие получаемые доходы для расширения масштабов кредитования государства. Нуждаясь в деньгах, органы государственного управления всех уровней вынуждены увеличивать объемы эмиссии государственных ценных бумаг и платить крупные суммы за обслуживание долга.

В целях расширения возможностей финансирования и снижения затрат на оплату заимствования органы государственной власти постепенно расширяют емкость рынка государственных ценных бумаг. Это достигается за счет их ориентации на новые категории инвесторов, выпуска ценных бумаг с новыми условиями процентных платежей и порядка погашения, размещения облигаций среди институциональных инвесторов (страховых компаний, пенсионных и иных фондов и др.) и на мировых рынках.

Финансирование дефицита по типу кредитора. Различия в экономической значимости заимствования у отдельных категорий инвесторов предопределяют потребность в классификации операций финансирования по типу кредитора.

Информация о финансировании дефицита по типу кредитора дает представление о том, какие сектора и подсектора экономики, объединяющие относительно однородные субъекты хозяйствования со сходными целями и моделями экономического поведения, кредитуют государство. Это позволяет оценивать влияние государственного заимствования на экономическое развитие. Если заимствование производится у банков, то, по-видимому, это в меньшей мере отразится на сокращении расходов других секторов, чем, например, заимствование у домашних хозяйств или у предприятий. Практически операции внутреннего заимствования могут оказать на возможности расходов других секторов экономики только сокращающее или нулевое влияние. Вместе с тем поскольку государство само производит расходы, то с учетом расходования государством заемных средств оно либо не оказывает влияния на общий объем расходов в стране, либо ведет к его росту. По-разному, как об этом уже говорилось, воздействует на экономику внешнее и внутреннее заимствование. Поэтому внутреннее и внешнее финансирование разграничивают-

ся. Во внутреннем финансировании выделяются средства, заимствуемые у органов кредитно-денежного регулирования, коммерческих банков, других органов государственного управления, предприятий и домашних хозяйств. Во внешнем — занимаемые у международных организаций экономического развития, иностранных государств, иностранных коммерческих банков и фирм. Для пересчета выраженных в иностранной валюте сумм заимствования и погашения основного долга в национальную валюту используются данные о фактической вырубке или затратах на операции в национальной валюте, а при их отсутствии — средний рыночный курс валюты на момент совершения операции.

Схема классификации финансирования по типу кредитора выглядит следующим образом.

1. Общее финансирование (2 + 3)

2. Внутреннее финансирование

- 2.1. От органов кредитно-денежного регулирования
- 2.2. От коммерческих банков
- 2.3. От других частей сектора государственного управления
- 2.4. От прочих финансовых учреждений
- 2.5. От нефинансовых государственных предприятий
- 2.6. От нефинансовых частных предприятий
- 2.7. От домашних хозяйств
- 2.8. Прочее внутреннее финансирование и корректировки

3. Внешнее финансирование

- 3.1. От международных организаций экономического развития
- 3.2. От органов управления иностранных государств
- 3.3. От иностранных коммерческих банков
- 3.4. От иностранных фирм (поставщиков)
- 3.5. Прочее внешнее заимствование
- 3.6. Изменения в объемах наличности, депозитов и ценных бумаг, предназначенных для управления ликвидностью

Практическая возможность использования классификации финансирования операций по типу кредитора зависит от наличия надежной информации о суммах, получаемых и выплачиваемых органами государственного управления и информации, характеризующей тип инвестора

(кредитора), приобретающего ценные бумаги при первичном размещении и смене собственников в процессе торговли на вторичном рынке.

Финансирование по типу долгового обязательства. Государственные долговые обязательства могут быть краткосрочными и долгосрочными, предусматривать разнообразные варианты использования процентных ставок и условий погашения. Государство заинтересовано в увеличении среднего срока обращения ценных бумаг и в снижении издержек по их обслуживанию. Таким образом, наряду с определением финансирования по типу кредитора возникает потребность в классификации операций финансирования по типу долгового обязательства.

Классификации по типу долгового обязательства характеризуют государственное заимствование по видам долговых обязательств и срокам заимствования, что позволяет прогнозировать вероятные последствия, связанные с размещением различных типов ценных бумаг. При этом во внутреннем и внешнем финансировании разграничиваются долгосрочные облигации, краткосрочные облигации и векселя, долгосрочные ссуды, краткосрочные ссуды и изменения объемов наличных денежных средств, депозитов и ценных бумаг, предназначенных для управления ликвидностью. Краткосрочные облигации, векселя и ссуды имеют срок обращения до одного года.

Данные о поступлениях от размещения каждого типа долгового обязательства должны соответствовать фактически полученным суммам, соответственно погашение долговых обязательств должно отражать фактические платежи, произведенные в счет погашения основной суммы долга. Процентные платежи отражаются в расходах как затраты по обслуживанию долга.

В России пока не налажено формирование информации о заимствовании по типу кредитора и по типу долгового обязательства и составляет смешанная классификация, не позволяющая выявить взаимосвязь государственного финансирования с другими финансовыми потоками.

§ 5. Воздействие государственных финансов на экономику. **Фискальная политика**

Государственные финансы оказывают воздействие на основные экономические показатели в силу того, что сектор государственного управления является сектором экономики, участвующим в общем кругообороте доходов, расходов и выпуска продукции. Его расходы наряду с инвестиционным и потребительским спросом являются составной частью совокупного спроса, а чистые налоги характеризуют реальное уменьшение сумм частного сектора, которые могут быть использованы для расходов. Изменения этих величин оказывают существенное влияние на эко-

номическую ситуацию в стране. В США государственный сектор закупает около одной пятой выпускаемой в стране продукции, а чистые налоги составляют около 20% ВВП.

Ряд функций в рыночной экономике может осуществляться только на базе государственного финансирования. Государственное вмешательство в экономику возрастает. Это проявляется в увеличении абсолютных размеров доходов и расходов государственных бюджетов и их доли в ВВП, несмотря на переход в ряде стран (США, Великобритании и др.) от доктрины «экономики спроса» к проведению политики «экономики предложения». Наряду с увеличением доли государственных расходов в ВВП в развитых странах увеличивается доля расходов центрального правительства в общем объеме расходов органов государственного управления.

Мировая экономическая наука выработала ряд теорий, посвященных роли воздействия государства и государственных финансов на экономику. Сторонники теорий кейнсианского направления считают, что государство должно управлять совокупным спросом с помощью государственного бюджета и через спрос воздействовать на предложение. В этих целях в условиях кризиса считается полезным увеличивать дефицит государственного бюджета, сокращать налоги и увеличивать государственные расходы. Опасения, связанные с ростом государственного долга и инфляции, отодвигаются на второй план. Сторонники идей свободного предпринимательства, отстаивая принцип невмешательства государства в экономику в русле неоклассической школы, разработали теорию экономики предложения. Ими предлагается снижение налогов при одновременном обеспечении бездефицитного бюджета. Основная идея — снижение налогов — создает условия для увеличения сбережений, инвестиций и роста производства. При этом сокращение налогов и расходов государства должно дополняться сокращением количества денег в обращении на основе рестрикционной кредитной политики. Эти проблемы подробно рассматриваются в других главах. Здесь важно отметить, что все дискуссии об увеличении или сокращении регулирующей роли государства тесно связаны с проблемами государственной финансовой политики, оценкой роли дефицита бюджета и способов его финансирования.

Государство использует различные экономические, финансовые, кредитно-денежные и административные методы воздействия на экономику. Одним из них является фискальная политика. Под **фискальной политикой государства** понимается совокупность мер в области налогообложения и правительственных расходов, направленных на изменение

реального объема производства, контроль над инфляцией и увеличение занятости.

Общепризнанными являются два основных положения. Согласно первому — увеличение государственных расходов ведет к росту совокупного спроса в экономике и соответственно к росту выпуска продукции и занятости. Влияние изменения государственных расходов в некоторой мере аналогично воздействию инвестиционного спроса (для упрощения изложения предполагается, что размеры капитальных вложений, чистого экспорта и цены не изменяются и не оказывают влияния на величину ВВП). Согласно второму — увеличение налогообложения (в целях упрощения изложения под налогами понимаются чистые налоги, т. е. суммы, взимаемые государством за минусом социальных трансфертов) ведет к сокращению личных располагаемых доходов домашних хозяйств, сокращению расходов, выпуска продукции и занятости.

Фискальная политика государства, определяемая его действиями в области получения доходов, объема, и направлений государственных расходов, может быть нацелена на стабилизацию, экономический рост или ограничение деловой активности. Политика стабилизации предполагает использование фискальных и кредитно-денежных мер для максимального приближения ВВП к его потенциальному уровню, обеспечения полной занятости и стабильного уровня цен. Под политикой экономического роста понимают реализацию мер для увеличения ВВП, а под политикой ограничения деловой активности — осуществление мер по уменьшению ВВП по сравнению с потенциальным уровнем.

При экономическом спаде может осуществляться стимулирующая фискальная политика, основанная на росте государственных расходов, снижении налогов и соответственно увеличении дефицита бюджета, а в условиях инфляции, вызванной избыточным спросом, может проводиться ограничительная фискальная политика, нацеленная на уменьшение государственных расходов, увеличение налогов с ориентацией на уменьшение дефицита бюджета или его положительное сальдо. Поскольку стимулирующее или ограничивающее воздействие фискальной политики сопряжено с изменениями бюджетного дефицита и профицита, то это воздействие зависит от методов финансирования дефицита и направлений использования бюджетного излишка.

При оценке количественного воздействия прироста государственных расходов на увеличение равновесного выпуска продукции необходимо учитывать мультипликатор. Мультипликатор M представляет собой отношение изменения равновесного уровня производства, вызванного изменением спроса, к величине изменения спроса. Он определяется по формуле

$$M = \frac{1}{1 - MPC},$$

где MPC характеризует предельную склонность к потреблению, т. е. долю прироста дохода, на величину которой увеличивается потребление. Прирост выпуска продукции больше увеличения государственных расходов на величину воздействия мультипликатора.

Предположим, что предельная склонность к потреблению составляет 0,50, прирост государственных расходов — 100. Определим, насколько увеличится равновесный выпуск продукции за счет увеличения государственных расходов. Величина мультипликатора составляет 1: $(1 - 0,5) = 2$. Умножая прирост государственных расходов на мультипликатор, получаем прирост объема доходов и выпуска продукции в размере 200 ед.

Для воздействия на объем производства государством может быть использовано изменение чистых налогов. Рост налогообложения ведет к сокращению выпуска продукции, так как уменьшает величину располагаемых доходов и потребительских расходов. Величина воздействия зависит от масштаба изменения налогов и мультипликатора, отражающего влияние предельной склонности к потреблению (MPC). Снижение налогов увеличивает совокупные потребительские расходы и одновременно сбережения.

Величина взимаемых налогов и социальных выплат зависит от уровня доходов. В периоды роста ВВП размеры взимаемых налогов, ставки которых в значительной мере пропорциональны получаемым доходам, возрастают, а социальные выплаты, в составе которых значительную долю составляют пособия по безработице, сокращаются. В результате вместе с ростом доходов увеличивается величина чистых налогов, а рост располагаемого дохода и соответственно потребительского спроса отстает от роста ВВП. Это приводит к уменьшению величины мультипликатора. В периоды экономического спада чистые налоги уменьшаются, что способствует увеличению совокупного спроса. В случае необходимости можно прибегнуть к увеличению налогообложения.

Количественное выражение взаимосвязи между налогами и бюджетом во многом зависит от величины мультипликатора, отражающего влияние прироста доходов на объем потребительского спроса. Величина мультипликатора показывает воздействие прироста совокупного спроса (например, в связи с увеличением правительственных расходов) на равновесный уровень доходов.

Как уже отмечалось, с увеличением доходов налоги, как правило, возрастают, и наоборот, снижение доходов ведет к уменьшению налогов. Если при увеличении доходов увеличиваются ставки налогообложения, то одновременно снижается предельная склонность к потреблению. Это ве-

дет к снижению совокупного спроса и выпуска продукции. Мера снижения зависит от величины мультипликатора, определяемого по формуле

$$M = \frac{1}{(1 - MPC^*)},$$

где M — мультипликатор, $MPC^* = MPC \times (1 - t)$, т. е. представляет собой мультипликатор, скорректированный на $(1 - t)$ или, иначе говоря, на долю каждой дополнительной единицы дохода, которая фактически остается у домашних хозяйств после уплаты налогов.

Из формулы вытекает: чем выше ставка налогообложения (речь идет о чистых налогах), тем меньше величина мультипликатора, а меньшей ставке налогообложения соответствует большая величина мультипликатора. Соответственно, чем выше мультипликатор, тем больше возрастает потребительский спрос в результате увеличения выпуска продукции и доходов. При высокой налоговой ставке изменение уровня доходов лишь незначительно отразится на размерах располагаемых доходов домашних хозяйств и величине их потребительского спроса. Величина мультипликатора будет небольшой.

Если размер налогообложения пропорционален доходам, то взаимосвязь между налогами и величиной бюджетного дефицита характеризуется следующим.

Изменение дефицита государственного бюджета (D) равно изменению государственных расходов (G) за вычетом изменения налоговых доходов (Y) или $\Delta D = \Delta G - \Delta Y$, а если налоговая ставка (t) меняется, то $\Delta D = \Delta G - t\Delta Y$. В свою очередь, изменение государственных расходов, уменьшенное на мультипликатор, равно изменению равновесного уровня доходов $\Delta G \times M = \Delta Y$. Из этих уравнений вытекает также, что $\Delta G = \Delta D + t\Delta Y$. Таким образом:

- рост государственных расходов ведет к росту дефицита бюджета, хотя и на меньшую величину;
- рост налоговых поступлений всегда меньше увеличения государственных расходов;
- дефицит государственного бюджета возрастает на сумму, равную превышению прироста государственных расходов над приростом взимаемых налогов.

Государственные расходы оказывают прямое непосредственное воздействие на совокупный спрос, налогообложение — косвенное: изменение налогообложения ведет к изменению располагаемых доходов и их распределения на потребление и сбережения и лишь в части изменения потребления влияет на совокупный спрос. Таким образом, изменение государственных расходов влияет на совокупный спрос в большей мере, чем равновеликое изменение налогов.

В условиях сбалансированного бюджета при одновременном увеличении налогообложения и государственных расходов на одну и ту же величину прирост правительственных расходов почти сразу увеличивает на эту величину (например, на 1000 ед. национальной валюты) совокупный спрос, в то время как уменьшение совокупного спроса за счет роста налогов составит меньшую величину. Эта меньшая величина равна произведению прироста налогов на предельную склонность к потреблению (*MPC*). Если она равна 0,80, то сокращение потребительского спроса составит $1000 \times 0,80 = 800$ ед. Таким образом, общий совокупный спрос при прочих равных условиях увеличится на 200 ед. ($1000 - 800$), а с учетом мультипликатора, если он равен, например, 3 — на 600 ед. В итоге получается фискальное расширение сбалансированного бюджета. Эффект действия мультипликатора сбалансированного бюджета заключается в том, что сальдированным результатом одновременного увеличения государственных расходов и суммы налогообложения на одну и ту же величину является увеличение совокупного спроса и, следовательно, выпуска продукции. Это обстоятельство является существенным при анализе и проектировании государственной фискальной политики. Если уровень инвестиций не меняется, то величина мультипликатора сбалансированного бюджета равняется единице, а равновеликое увеличение государственных расходов и налогов ведет к такому же по размерам увеличению производства.

Общий уровень расходов бюджета может быть представлен в виде суммы государственных закупок товаров, включая услуги, и общего объема социальных выплат. Аналогично доходы бюджета представляют собой сумму всех поступлений (назовем их налоговыми или налогами, так как налоги составляют их основную часть), а чистые налоги — это налоговые поступления минус социальные выплаты.

Дефицит бюджета (доходы минус расходы) может быть выражен как разность между величиной чистых налогов и суммой государственных закупок: $\text{доходы} - \text{расходы} = \text{налоги} - (\text{государственные закупки} + \text{социальные выплаты})$, а поскольку чистые налоги равны налогам за вычетом социальных выплат, дефицит равен чистым налогам за вычетом государственных закупок. При сбалансированном в условиях сложившегося уровня доходов бюджете эта разность равна нулю. Важно, однако, что будет происходить при нарушении сбалансированности.

Если уровень доходов возрастает, будет наблюдаться превышение доходов над расходами (профицит бюджета). Иначе говоря, при данном уровне расходов и сложившемся уровне налогообложения размер дефицита бюджета зависит от уровня доходов, связанного с выпуском продукции. Чем больше выпуск продукции и доходы, тем больше профицит бюджета или меньше его дефицит.

Однако выпуск продукции зависит от уровня государственных расходов и ставки налогообложения. В этой связи возникает необходимость ответить на вопрос о том, возможно ли, чтобы рост государственных расходов приводил к сокращению, а не росту бюджетного дефицита или, другими словами, может ли увеличение государственных расходов привести к такому экономическому росту, при котором сумма увеличения поступлений налогов превысит прирост расходов?

Очевидно, что немедленным следствием увеличения государственных расходов будет увеличение дефицита бюджета. Постепенно с ростом производства и соответственно доходов увеличится сумма поступающих налогов. Прирост налоговых поступлений будет, однако, меньше, чем прирост расходов. Возросшие расходы на государственные закупки будут лишь частично погашены за счет налогов. Это связано со следующими обстоятельствами. В условиях равновесной экономики дефицит государственного бюджета равен разнице между сбережениями и инвестициями. Если величина инвестиций остается неизменной, то с ростом государственных расходов дефицит бюджета возрастает. Возрастание дефицита обусловлено увеличением сбережений по мере роста государственных расходов и соответственно доходов. Увеличение сбережений, связанных с ростом государственных расходов, ведет к увеличению суммы налоговых доходов в меньших размерах, чем возрастают государственные расходы.

Анализ взаимосвязей государственного бюджета и уровня доходов в экономике показывает, что в условиях высокого экономического роста бюджетный дефицит уменьшается, а при спадах увеличивается.

Означает ли изменение дефицита бюджета достижение целей бюджетной политики, направленной на увеличение или сокращение совокупного спроса? Иначе говоря, свидетельствует ли увеличение или сокращение бюджетного дефицита о том, что правительство, пытаясь стимулировать спрос, успешно использует финансовые меры для увеличения спроса, и наоборот? Ответ на эти вопросы отрицательный, поскольку на дефицит бюджета влияют также другие факторы, не зависящие от фискальной политики, в частности, это изменение равновесного уровня доходов при неизменности самой фискальной политики, например при падении инвестиционного спроса.

Бюджет полной занятости. Для оценки обоснованности фискальной политики необходимо исходить из альтернативной концепции бюджета, которая отражала бы только изменение фискальной политики. Основой такого подхода является оценка бюджета исходя из условия полной занятости. Такой подход позволяет изолировать эффект, оказываемый на бюджет фискальной политикой и ее изменениями, от воздействия других факторов, например изменения доходов.

Бюджет полной занятости отражает размер дефицита или профицита государственного бюджета, который имел бы место, если бы экономика функционировала в условиях полной занятости, при которой бюджет не зависит от текущего уровня доходов. Он показывает, каким был бы бюджет, если бы была осуществлена полная занятость.

Рост дефицита бюджета полной занятости или сокращение избытка ведет к увеличению совокупного спроса и росту выпуска продукции, и наоборот — уменьшение дефицита или прирост профицита создает обратную тенденцию.

Использование активной фискальной политики сопряжено с рядом сложных проблем.

1. Сложно определить время, когда следует изменить фискальную политику, поскольку это, в свою очередь, связано с трудными проблемами оценки складывающейся в экономике ситуации: спад в экономике ощутимо проявляется, лишь когда он уже наступил, да и в этом случае не легко оценить его глубину и продолжительность. В результате решения принимаются с опозданием.

2. Существует временной лаг от момента, когда приняты решения по изменению фискальной политики, до времени реального увеличения спроса и роста выпуска продукции. Требуется время на планирование и налаживание правительственных расходов (например, общественных работ).

3. Реализуемые фискальные меры медленно сказываются на экономике, и их результаты трудно определить с достаточной точностью.

4. В каждый данный момент затруднительно также определить величину мультипликатора, что приводит к неопределенности в оценке размера изменения налогов.

В реальной экономике существует ряд факторов, смягчающих воздействие изменений совокупного спроса на ВВП. Это так называемые **автоматические стабилизаторы**. Основными автоматическими стабилизаторами являются подоходный налог, ставки которого увеличиваются с увеличением доходов, и пособия по безработице. В периоды экономического спада они поддерживают выпуск продукции. Так, подоходный налог уменьшает величину мультипликатора, амортизируя влияние уменьшения выпуска продукции. Аналогично пособия по безработице сдерживают падение спроса лиц, потерявших работу. Воздействие автоматических мультипликаторов не требует принятия специальных мер, а наступает в силу срабатывания ранее установленных правил. Их действие смягчает глубину и длительность экономических спадов.

§ 6. Государственный долг

Понятие государственного долга. Долг органов государственного управления представляет собой сумму их прямых договорных обяза-

тельств перед экономическими единицами других секторов экономики внутри страны (внутренний долг) и зарубежными кредиторами (внешний долг).

Он является следствием превышения суммы государственных расходов и чистого кредитования над суммой доходов и полученных официальных трансфертов и определяется как сумма всех положительных сальдо (профицитов) государственных финансов и их отрицательных сальдо (дефицитов).

Государственный долг возникает в результате заимствования в денежной форме, выпуска долговых обязательств для оплаты закупок, принятия на себя долгов других экономических единиц, «безденежного» выпуска долговых обязательств. Поскольку он представляет собой сумму непогашенных обязательств, оценка его производится по номинальной стоимости и отражает сумму, подлежащую выплате при наступлении сроков.

Долг органов государственного управления — один из важнейших элементов в структуре активов и пассивов экономики. Различают **первоначальный долг**, равный сумме основного долга без начисленных процентов, и **непогашенный долг**, состоящий из основной суммы долга и причитающихся процентов. В непогашенный долг включаются наряду с суммами полученных государством кредитов и средств от размещенных облигаций также безналичный выпуск государственных долговых обязательств, например принятие Россией обязательств по долгам СССР и царской России, индексация обесцененных сбережений населения и т. п. Долг органов государственного управления включает как долги бюджетов, так и долги внебюджетных фондов всех уровней государственного управления. Долг государства в целом определяется на консолидированной основе, т. е. за вычетом повторного счета. Величина государственного долга в национальной валюте в части внешней задолженности определяется с учетом динамики обменного курса.

Следует отметить, что в общеупотребительном значении под термином «государственный долг» понимается не вся задолженность органов государственного управления, а бюджетная задолженность центрального (федерального) правительства. В таком понимании он не включает задолженность региональных и муниципальных органов власти и внебюджетных фондов.

Получаемые при заимствовании денежные ресурсы помогают государству справляться с финансовыми трудностями. Вместе с тем задолженность государства, если она приобретает значительные размеры, оказывает существенное воздействие на экономику страны. Органы государственного управления обязаны производить дополнительные расходы на выплату процентов и погашение основной суммы долга за счет увеличения на-

логообложения, рефинансирования долга путем новых заимствований или сокращения расходов по другим направлениям.

Погашение государственного долга осуществляется денежными выплатами, обменом долговых обязательств на налоговые освобождения, аннулированием задолженности кредитором, отказом от уплаты, принятием задолженности другим органом управления и т. д. Сумма долга государственных органов не уменьшается на величину задолженности этим органам.

В целях финансового планирования и выявления влияния государственного долга на экономику страны его многочисленные элементы агрегируются в однородные категории по аналогии с категориями, принятыми для анализа финансирования дефицита по типу кредитора и типу долгового обязательства. Кроме того, производится распределение долга в соответствии с хронологическим порядком его обслуживания. Это позволяет планировать суммы, подлежащие погашению в том или ином рассматриваемом периоде, и определять время, наиболее благоприятное для размещения новых выпусков ценных бумаг. Общая величина долга федерального Правительства России на 1 января 2004 г. составила 4263 млрд руб., в том числе внешнего — 3581 млрд руб., или 122 млрд долл.

Возросший государственный долг и затраты на его обслуживание в 2003 г. стали одной из центральных экономических проблем России. В 1999 г. расходы по обслуживанию государственного долга составили 9,4% в общем объеме расходов федерального бюджета и 7% к ВВП. Государственные органы вынуждены нести дополнительные расходы с целью выплаты процентов по задолженности и ее погашению в установленные сроки за счет дополнительных поступлений от увеличения налогов, нового заимствования либо за счет сокращения расходов на другие нужды. Дополнительные расходы являются неизбежной платой за облегчение положения в момент получения заемных средств.

Наряду с задолженностью государства существуют долги государства со стороны других секторов экономики страны, зарубежных государств, международных организаций развития и фирм. Эта задолженность должна анализироваться по странам-должникам, типу дебитора, видам долговых обязательств, срокам погашения, качеству обслуживания долга с учетом своевременности выплаты процентов и погашения основной суммы долга. В отношении безнадежных долгов необходима оценка возможности их реструктуризации или списания.

Воздействие государственного долга на экономику. В отношении воздействия государственного долга на экономику существуют две точки зрения. Согласно одной из них государственный долг является бременем, осложняющим функционирование экономики, так как долги правительства являются долгами налогоплательщиков и требуют расходов по их

обслуживанию. Государственный долг действительно может оказывать серьезное негативное воздействие на экономику по следующим причинам. Рост государственного долга ведет к сокращению инвестиций в физический капитал, поскольку соответствующие средства вместо того, чтобы быть вложенными в акции, вкладываются в государственные ценные бумаги. В результате акционерный капитал и объем производства оказываются меньше их потенциальной величины. Кроме того, выплаты крупных процентов по долгу вынуждают увеличивать налоги, а увеличение налогов уменьшает желание работать. Значительный и продолжительный дефицит может приводить к нежелательной спирали, в которой дефицит увеличивает государственный долг, а рост долга увеличивает расходы по его обслуживанию и ведет к еще большему росту дефицита и государственного долга. В 2003 г. общая сумма выплат по внешним долгам (проценты и погашение долгов) погашения долгов федерального бюджета России составила 537 млрд руб., или около 4% к ВВП. В 2004 г. расходы на погашение и обслуживание внешнего государственного долга определены в 467 млрд руб. (более 16 млрд долл.), или 3% к ВВП. Согласно второй точке зрения государственный долг является долгом государства населению и по существу представляет собой задолженность налогоплательщиков самим себе, так как население одновременно является и держателем государственного долга и в лице государства должником по нему. Исключение составляют зарубежные долги, по которым возврат основного долга и платежи процентов по нему осуществляются за счет текущего ВВП, уменьшая его величину, остающуюся в стране. Сбалансированный бюджет в принципе не является обязательным. Более того, сохранение бездефицитного бюджета в течение длительного времени может стать причиной экономического спада, а в период экономического спада попытки ликвидировать связанный с ним дефицит бюджета путем увеличения налогообложения лишь усугубят ситуацию.

Практический опыт многих стран показывает, что наличие дефицита бюджета в определенных пределах не приводит к негативным последствиям, а изменение дефицита в ряде случаев помогает избегать неприятностей, связанных со спадом в экономике. При этом рост абсолютной суммы государственного долга происходит параллельно с увеличением размеров ВВП, и его величина по отношению к ВВП существенно не меняется. Вместе с тем предупреждения сторонников первой точки зрения не лишены оснований и должны приниматься во внимание.

РЕЗЮМЕ

Государственные финансы как инструмент мобилизации средств для проведения внутренней и внешней политики страны представляют собой единый комплекс финан-

совых операций государственных органов управления, с помощью которого они аккумулируют денежные ресурсы и осуществляют денежные расходы. Организация государственных финансов тесно связана с организацией государственного управления, и в частности с уровнями управления: в федеративных государствах — это трехуровневая система, включающая федеральный, региональный и местный уровни. Соответственно к государственным финансам относятся бюджет центрального (федерального) правительства, бюджеты субъектов федерации, местных (муниципальных) органов управления, государственные внебюджетные фонды.

Основу для удовлетворения потребностей государства в расходах и предоставлении кредитов составляют доходные операции. Средства органов государственного управления, образуемые за счет доходных операций, состоят из налогов, доходов от государственной собственности и предпринимательской деятельности, продажи принадлежащих государству имущества, запасов, земли, доходов от операций с капиталом и др. Основным источником доходов государства являются налоги. Используя систему налогов и субсидий, государство оказывает воздействие на цены и объем производства товаров. Система налогообложения должна быть построена таким образом, чтобы обеспечить финансовые потребности государства и стимулировать воспроизводственные процессы — расширение и обновление производства, создание новых рабочих мест, способствовать планируемым структурным изменениям, а в случае необходимости — сдерживать рост производства и доходов и ограничивать инфляционные процессы.

Государственные расходы связаны с осуществлением государством своих функций и складываются из закупок товаров и услуг, оплаты труда государственных служащих, социальных выплат и обслуживания государственного долга. В целях обеспечения адресности выделяемых бюджетных средств при составлении бюджетов и контроля за расходованием средств применяется ведомственная классификация расходов, отражающая структуру органов государственного управления — получателей ассигнований. Для определения расходов по функциональному назначению и экономическому характеру используются функциональная и экономическая классификация, а также перекрестная классификация, представляющая собой сочетание функциональной и экономической классификаций.

Дефицит государственного бюджета — это разница между суммой расходов и чистого кредитования и суммой доходов и полученных официальных трансфертов. Он покрывается за счет привлечения свободных средств других секторов экономики с помощью кредитов, размещения государственных долговых обязательств, уменьшения ликвидных финансовых средств и иностранных займов. Заимствование средств внутри страны приводит к перераспределению средств между секторами экономики. Если при государственном заимствовании общий объем расходов других секторов экономики не уменьшается, то государственное заимствование ведет к росту совокупного спроса.

Государственный долг образуется в результате длительного превышения суммы государственных расходов и чистого кредитования над суммой доходов и полученных

официальных трансфертов и представляет собой накопленный итог прямых договорных обязательств органов государственного управления перед внутренними и внешними заимодавцами. В общепотребительном смысле под государственным долгом часто понимают бюджетную задолженность центрального (федерального) правительства, а не консолидированную задолженность всех органов государственного управления. Многолетний опыт многих стран свидетельствует о том, что дефицит бюджета и государственный долг в определенных пределах не приводят к негативным последствиям для экономики. Более того, сохранение бездефицитного сбалансированного бюджета на протяжении длительного времени может стать причиной экономического спада. Вместе с тем чрезмерный государственный долг может привести к серьезным нежелательным последствиям, сопряженным с сокращением капиталовложений и выплатой крупных сумм процентов по долгу.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Дайте определение государственных финансов, сформулируйте их назначение и уровни. Что входит в состав государственных финансов?
2. Из чего состоят доходы государственных финансов? Каковы основные принципы налогообложения?
3. Из чего складываются расходы государства? Какие классификации используются для выделения бюджетных средств и анализа их использования?
4. Как определяется дефицит государственного бюджета и осуществляется его финансирование?
5. Какое воздействие оказывают государственные расходы и бюджетный дефицит на экономическое развитие?
6. Что понимается под фискальной политикой?
7. Как влияет изменение государственных расходов и налогов на совокупный спрос и объем производства?
8. Что такое государственный долг и какое влияние он оказывает на экономику страны?

Рыночная экономика обладает мощными механизмами саморегулирования. Казалось бы, она должна развиваться поступательно, максимально используя все имеющиеся ресурсы. Однако история показывает, что макроэкономическая стабильность постоянно нарушается, и основными макроэкономическими проблемами являются растущие цены, увеличение числа людей, не имеющих работы, периодически возникающие экономические кризисы.

§ 1. Сущность и типы инфляции

Сущность инфляции. *Инфляция — это снижение покупательной способности денег, их обесценение.* Это явление знакомо человечеству уже много веков. Уже в античном мире, когда деньги существовали в виде металлических монет, возникли процессы обесценения денег, вызванные либо так называемой *порчей монет*, либо снижением стоимости производства золота. В результате обращения монеты стирались, снашивались, и их вес не соответствовал их номиналу. Нередко и сами правители, чтобы получить большее количество денег, чеканили «облегченные» монеты. Пока такое уменьшение было незначительным, деньги обменивались в соответствии с номиналом, покупательная способность денег оставалась прежней. Если уменьшение веса монеты обнаруживалось, то такие деньги обесценивались, их обмен осуществлялся не по номиналу, а по фактическому содержанию в них благородных металлов — по весу. Возникла инфляция, т. е. уменьшалась покупательная способность денег. Такая инфляция, естественно, развивалась постепенно, что в значительной степени снижало ее негативные последствия.

Снижение стоимости производства золота приводило к тому, что изменялось само соотношение «*деньги — товар*». Например, в результате открытия Америки достоянием европейцев стало большое количество золота и серебра, захваченного у индейцев. Поток драгоценных металлов, хлынувший в Европу, привел к изменению масштаба цен на все товары, деньги обесценились, их покупательная способность резко сократилась. Произошла так называемая «*революция цен*».

В начале XVIII в. во Франции шотландец Джон Ло (*Jon Law*) сумел заинтересовать Филиппа Орлеанского, регента короля, и организовал выпуск бумажных денег. Первоначально эти банкноты обращались параллельно с металлическими деньгами и даже обменивались на золото по курсу выше их номинала. Однако одно из отличий бумажных денег от металлических заключается в том, что стоимость их производства значи-

тельно ниже, а денег при этом можно выпускать сколько угодно, достаточно только напечатать больше нулей на банкноте. Так как печатный станок Джона Ло работал с большой нагрузкой, бумажные деньги стали обесцениваться, и через некоторое время их стоимость упала практически до нуля. Это была первая инфляция первых бумажных денег в Европе.

В последующие периоды экономического развития такая инфляция, при которой деньги полностью обесцениваются, т. е. так называемая *нуллификация*, возникала в Европе после мировых войн (например, в Германии в 1923 г. или в Греции в 1944 г.).

С середины 60-х гг. XX в. инфляция становится одной из центральных проблем экономически развитых стран.

Причины инфляции. Почему, несмотря на принимаемые меры, возникает инфляция? Рыночная система — это сложный механизм достижения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением. Нарушение этого равновесия составляет основу возникновения инфляции. Можно выделить следующие ключевые, глубинные причины инфляции:

- монополия государства на денежное обращение, эмиссию денег;
- монополия крупных профсоюзов на определение уровня заработной платы;
- монополия крупных фирм на формирование уровня цен на рынке.

Монополия государства на денежное обращение может выражаться в реальной экономической жизни в дефиците государственного бюджета, когда его доходы меньше государственных расходов. Государственные расходы, не приводящие напрямую к росту производства, например военные расходы, расходы на содержание государственного аппарата и тому подобные, вызывают рост спроса и повышение цен. Более того, для покрытия дефицита государство может прибегнуть к эмиссии денег, которые не будут обеспечены реальными товарами.

Монополия профсоюзов на формирование уровня заработной платы может привести к росту заработной платы, не сопровождающемуся ростом производительности труда, и, следовательно, к диспропорции между доходами и производством, а затем — к росту цен.

Монополия крупных производителей ограничивает механизм рыночной саморегуляции, позволяет фирмам контролировать цены и также приводит к их росту.

Кроме перечисленных, инфляцию могут вызывать и другие, вторичные, причины. Например, возможен **экспорт инфляции**. Рост цен в странах — экспортёрах сырья, энергоресурсов или продовольствия приведет к росту цен в странах-импортёрах. Ярким примером служит энергетический кризис 70-х гг. XX в., когда цены на энергоносители увеличились в несколько раз, что вызвало инфляцию в большинстве стран.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что **инфляция — это многофакторный процесс**, основу которого составляет сложный комплекс причин.

Типы инфляции. Как уже отмечалось, инфляция — это снижение покупательной способности денег, проявляющееся в первую очередь через относительно быстрый рост цен. Существует два основных типа инфляции: **скрытая** (repressed) и **открытая** (open). В основе обоих типов лежит нарушение равновесия между стоимостью всей массы товаров и услуг и противостоящей ей денежной массой.

Скрытая инфляция существует, как правило, в нерыночной экономике, в которой цены и заработная плата контролируются и определяются государством. Она проявляется через товарный дефицит, через ухудшение качества выпускаемых товаров. Например, в начале 90-х гг. в нашей стране цены были неизменными, фиксированными, а покупательная способность денег все равно снижалась из-за того, что уменьшалась товарная масса, качество товаров и услуг падало, и соответствие «деньги — товар» было нарушено. Товарный дефицит приводил к тому что деньги переставали выполнять свои функции, так, для того чтобы купить некоторые товары, недостаточно было иметь деньги, требовались еще и специальные талоны (на сахар, сигареты и т. д.).

Открытая инфляция проявляется главным образом через рост цен на товары и услуги. Бумажные деньги обесцениваются, возникает избыточная денежная масса, не обеспеченная соответствующим количеством товаров и услуг.

В то же время нельзя любой рост цен рассматривать как инфляцию. Наоборот, повышение цен может быть неинфляционным и происходить под воздействием других причин. Так, уровень цен на основные потребительские товары в наше время больше, чем, например, тридцать лет назад. Рост цен вызван изменением структуры самих товаров: в 60-е гг. просто не существовало микроволновых печей, видеомагнитофонов, персональных компьютеров и т. д. Кроме этого, повысилось качество других, выпускавшихся тогда, товаров. Например, автомобили стали безопаснее, экологически чище, экономичнее. Естественно, что более качественные и технологически более сложные и наукоемкие товары стоят дороже, чем их предшественники. Такой рост цен не является инфляцией. Наоборот, если модель автомобиля выпускается практически без изменений в течение тридцати лет, а цена на нее растет, то это как раз и есть проявление инфляции.

Измерение инфляции. Для того чтобы определить, какой уровень инфляции существует в стране, следует сопоставить цены одного временного периода с ценами другого периода. Вначале нужно определить, цены каких товаров и услуг мы будем учитывать, поскольку не все товары и ус-

луги дорожают в равной степени. Спрос на хлеб при росте цен будет более устойчивым, чем, например, на драгоценности. При этом, в отличие от драгоценностей, хлеб потребляют все жители страны. Совокупность потребительских товаров и услуг, выбранных для анализа роста цен, составляет «**потребительскую корзину**». Чем больше товаров и услуг мы поместим в «корзину», тем точнее будут полученные результаты. Определив набор «корзины», можно рассчитать **индекс потребительских цен**:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \times 100\%, \quad [1]$$

где I_p — индекс потребительских цен; P_0 — цены в базовом периоде; P_1 — цены данного периода.

Аналогично рассчитываются индекс цен производителей на промышленную продукцию, индекс валового внутреннего продукта и др. Индекс ВВП позволяет определить реальный объем валового внутреннего продукта, очищенный от роста цен, поэтому он еще называется дефлятором ВВП. (Иначе будет невозможно определить вызван ли, например, 5-процентный рост ВВП увеличением на 5% объема производства при нулевой инфляции, или же 3-процентным ростом производства и 2-процентным ростом инфляции.)

Обычно индексы цен рассчитывают за месяц, квартал, год. При высокой инфляции приходится рассчитывать индексы за неделю и даже за день.

В зависимости от темпов роста показателей инфляции различают следующие виды инфляции.

1. Ползучая инфляция. Темп роста цен — до 10% в год. Это умеренный рост цен, который не оказывает существенного негативного влияния на экономическую жизнь. Сбережения остаются прибыльными (процентный доход выше инфляции), риски при осуществлении инвестиций почти не возрастают, уровень жизни понижается незначительно. Этот уровень инфляции характерен для стран с развитой рыночной экономикой. Так, в западноевропейских странах последние пятнадцать лет инфляция составляет в среднем 3–5% в год.

2. Галопирующая инфляция. Темп роста цен — до 300–500% в год. Месячные темпы роста измеряются в двухзначных числах. Такая инфляция оказывает негативное влияние на экономику: сбережения становятся убыточными (процент по вкладам ниже темпов инфляции), долгосрочные инвестиции становятся слишком рискованными, уровень жизни населения значительно сокращается. Такая инфляция характерна для стран со слабой экономикой или стран с переходной экономикой, например, в латиноамериканских странах в 80-е гг., в бывших социалистических странах в 90-е гг. Так, например, динамика инфляции в России ха-

рактеризуется в годовом исчислении следующими цифрами (в процентах к предыдущему году): 1993 г. — 360%, 1994 г. — 320, 1995 г. — 231, 2000 г. — 120, 2003 г. — 112%.

3. Гиперинфляция. Темп роста более 50% в месяц. В годовом исчислении — более десяти тысяч процентов. Такая инфляция действует разрушительно на экономику, уничтожая сбережения, инвестиционный механизм, производство в целом. Потребители пытаются избавиться от «горячих денег», превращая их в материальные ценности. Процветает спекуляция. Такая ситуация сложилась, например, в России после Гражданской войны, когда финансовая система была полностью разрушена, цены в «совзнаках» исчислялись миллионами, а обмен товарами велся на натуральной основе.

Гиперинфляция, помимо негативных экономических последствий, опасна еще тем, что, как правило, остановить ее можно только неэкономическими мерами: жестким контролем цен, принудительным изъятием продовольствия у производителей и т. п.

§ 2. Теории инфляции

Для того чтобы эффективно бороться с инфляцией, необходимо устранить причины ее развития. Так как природа инфляционных процессов не одинакова, то, соответственно, существует и несколько точек зрения на причины ее развития.

Инфляция на основе роста спроса. Этот вид инфляции для краткости часто называют «инфляцией покупателей» или инфляцией спроса. Если вспомнить «теорию эффективного спроса» Джона Мейнарда Кейнса, то можно легко объяснить этот вид инфляции.

Из предыдущих глав мы знаем, что совокупный спрос состоит из потребительских расходов, инвестиций, государственных расходов, чистого экспорта. Эти компоненты могут увеличиться без соответствующего роста производства. Например, рост чистого экспорта означает, что произведенные товары потребляются за рубежом, а доходы от их производства формируются внутри страны. Государство может увеличить расходы на социальные или военные нужды, финансируя их не за счет сбора налогов, а за счет дефицита бюджета и т. д.

Предположим, что экономика использует не все имеющиеся ресурсы и точка равновесия Q_1 (см. рис. 13-1) находится на горизонтальном отрезке кривой предложения AS (aggregate supply). Если совокупный спрос увеличится, то кривая спроса AD_1 (aggregate demand) переместится вправо в положение AD_2 . Равновесие будет достигнуто в точке Q_2 . Рост спроса приведет к увеличению производства и занятости. Уровень цен останется прежним, так как увеличение производства происходит за счет свобод-

ных ресурсов, издержки на единицу продукции не возрастают и равновесная цена остается на прежнем уровне P .

Рост занятости обеспечивает заработной платой новых работников. Увеличение совокупного дохода сохраняет избыточный спрос, вовлекая в производство дополнительные ресурсы.

Если же экономика использует все имеющиеся ресурсы (в первую очередь это касается трудовых ресурсов), то точка равновесия Q находится на вертикальном отрезке кривой предложения AS (рис. 13-1).

Рост спроса смещает кривую AD вверх. Объем производства уже не может увеличиться, ограниченный возможностями существующих технологий в данном периоде. Поэтому рост спроса сопровождается только ростом уровня цен. Равновесная цена перемещается из точки P_1 в точку P_2 .

Таким образом, в краткосрочном периоде инфляция, вызванная избыточным спросом, приводит к росту объемов производства, уровнем занятости и цен. В долгосрочном периоде — происходит только рост уровня цен.

В условиях полного использования ресурсов инфляция получает основу для постоянного возобновления. Рост цен обуславливает увеличение номинальной прибыли и доходов предпринимателей. Избыточный спрос на рабочую силу обеспечивает повышение заработной платы и соответственно доходов домохозяйств. В итоге реальные доходы сокращаются незначительно, дисбаланс спроса и предложения сохраняется, инфляция продолжает развиваться.

Такое непрерывное развитие будет происходить до тех пор, пока инфляция не достигнет критической точки, т. е. состояния, когда покупательная способность дохода, увеличивающегося

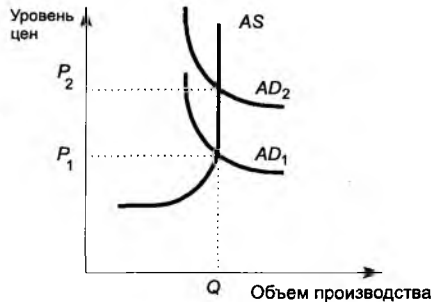


Рис. 13-1. Равновесие в условиях полного использования ресурсов

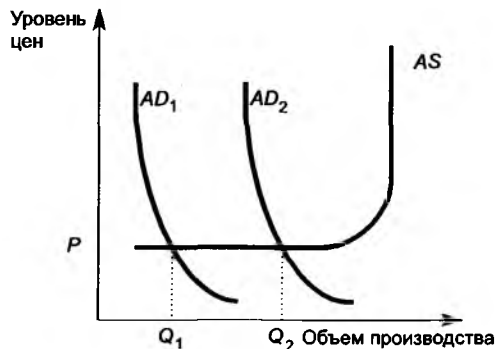


Рис. 13-2. Равновесие при неполном использовании ресурсов

из-за роста цен, становится меньше по сравнению с предыдущим периодом. Разные социальные группы достигают критической точки не одновременно. Получатели предпринимательского дохода проигрывают в меньшей степени, чем получатели заработной платы или пенсий. Таким образом, совокупный доход перераспределяется в пользу групп, обладающих большей предельной склонностью к сбережениям. Увеличение доли сбережений вызывает сокращение спроса и некоторое замедление инфляции.

Постепенно критической точки инфляции достигают все экономические субъекты, рост цен становится разорительным для всей экономики.

Инфляция на основе роста издержек производства. Этот вид инфляции для краткости часто называют «инфляцией продавцов» или инфляцией предложения (инфляцией издержек). Теория, объясняющая инфляционный процесс изменением совокупного предложения, стала реакцией неоклассического направления в науке на состояние экономики США в период 1955—1958 гг., когда при уровне безработицы в 4% произошел трехпроцентный рост цен. До этого считалось, что нарушение равновесия из-за роста спроса является основной причиной инфляционных процессов. Оказалось же, что рост цен может происходить и тогда, когда экономика не достигла полного использования ресурсов.

Предположим, что по какой-то причине кривая совокупного предложения AS_1 сместилась вверх на плоскости в положение AS_2 (рис. 13-3). Равновесная цена P_1 , соответствовавшая точке равновесного производства Q_1 , нарушена, и новый равновесный уровень цен устанавливается в точке P_2 . Если совокупный спрос тоже увеличится и будет равен прежним объемам равновесного потребления, то кривая совокупного спроса AD_1 сместится вправо в положение AD_2 . В этом случае произойдет только рост цен, уровни занятости и производства останутся прежними.

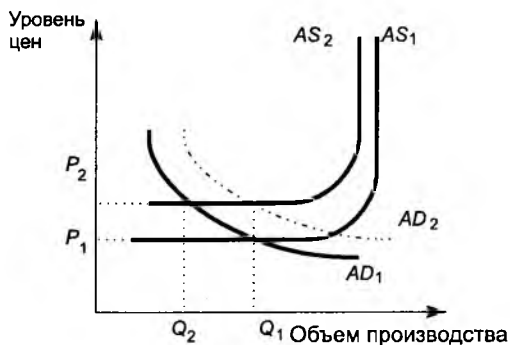


Рис. 13-3. Нарушение равновесия из-за смещения кривой совокупного предложения

Если совокупный спрос не увеличится одновременно с удорожанием совокупного предложения, то точка равновесного объема производства сместится из Q_1 в Q_2 . В этом случае произойдет рост цен, а также сократятся уровни занятости и производства.

Состояние экономики, когда используются не все ресурсы, существуют незагруженные производствен-

ные мощности, хроническая безработица, называется **стагнацией**. Если стагнация сопровождается инфляцией, то такое экономическое положение называется **стагфляцией**. То есть смещение точки равновесного производства в точку Q_2 , а равновесной цены — в точку P_2 называется стагфляцией.

Действие каких факторов смещает кривую совокупного предложения AS на плоскости? Можно выделить внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы включают в себя экономические, правовые, политические и другие составляющие.

Экономические факторы — это мировые цены на ресурсы, перевозки и т. д. На первом месте здесь стоят цены на сырье и энергоносители, повышение которых вызовет рост издержек и необходимость увеличения практически всех цен. Например, повышение мировых цен на нефть в 1973—1974, 1979—1980 и 2000 гг. вызвало инфляцию в большинстве стран.

Правовые факторы — это лицензионные и патентные ограничения, таможенные правила и т. д.

Политические факторы — это ограничения или запреты на торговлю с какими-то странами и т. д. Например, экономическая блокада Ирака.

Внутренние экономические факторы обусловлены состоянием национальной экономики. В их основе лежит рост издержек на единицу продукции и существование на многих рынках несовершенной конкуренции. Следует рассмотреть действия фирм, занимающих монопольное или олигопольное положение на рынках, а также действия профсоюзов, занимающих монопольное положение на рынке труда развитых стран.

Действия фирм. Поскольку олигополистический рынок — это рынок несовершенной, ограниченной конкуренции, фирмы, действующие на нем, могут по своему усмотрению повысить цены. Рост цен снижает уровень жизни и заставляет профсоюзы добиваться повышения заработной платы. Повышение заработной платы увеличивает издержки, и фирмы вновь повышают цены. Начинает разворачиваться **инфляционная спираль**.

Действия профсоюзов. Если в экономике существовало равновесие и профсоюзы добились повышения зарплаты, то фирмы могут либо уволить часть работников, чтобы производство оставалось выгодным, либо повысить цены, чтобы компенсировать выросшие издержки. Естественно, что профсоюзы будут противодействовать увольнениям, поэтому остается только повысить цены. Рост цен заставит профсоюзы вновь добиваться повышения заработной платы... Инфляционная спираль начинает раскручиваться.

Следует отметить следующее важное отличие. Если инфляция спроса при прочих равных условиях может развиваться бесконечно, то ин-

фляция предложения вызовет спад экономики, который приведет к постепенному снижению издержек и ликвидирует инфляцию. Естественно, в современной реальной жизни инфляция на основе роста спроса и инфляция на основе роста издержек производства существуют в чистом виде только в коротком периоде времени. Один вид инфляции обуславливает развитие другого. На практике невозможно четко разграничить эти два вида, и поэтому важно выявить, какой вид инфляции преобладает, является ведущим в процессе роста цен.

§ 3. Социально-экономические последствия инфляции

В этой главе уже говорилось о разрушительном и опасном воздействии гиперинфляции на экономику, однако и относительно небольшие темпы ее роста приводят к существенным социально-экономическим последствиям. Особенно значительное влияние инфляция оказывает на распределение дохода и накопления, на экономический рост и на платежный баланс страны.

Влияние инфляции на распределение дохода. Вместе с ростом цен повышаются абсолютные размеры получаемого дохода. Например, в 1990 г. номинальная средняя заработная плата в нашей стране составляла 160—180 руб., а в 2003 г. — 5512 руб. Произошел рост номинального дохода, реальный же доход сократился и составлял в 2003 г. 90% уровня 1993 г. **Номинальный доход** — это то количество денег, которые получает человек в виде заработной платы, пенсии и т. д. **Реальный доход** — это то количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальный доход.

Так как различные социальные группы достигают критической точки инфляции не одновременно, то первыми несут потери от снижения реальных доходов лица, имеющие фиксированные доходы — пенсии, стипендии, пособия и т. п. Эти виды дохода начинают обесцениваться уже на ранних стадиях инфляционного процесса.

На следующей стадии обесценение затрагивает заработную плату, которая растет медленнее, чем цены. В результате сокращается мотивация к труду. Рабочая сила, пытаясь сохранить прежний уровень жизни, перемещается в более доходные сектора экономики, а происходящее в результате сокращение реального производства стимулирует дальнейший рост цен.

На этой же стадии инфляции практически одновременно с наемными работниками критической точки достигают мелкие и средние фирмы, уступающие крупным фирмам в качестве оборудования, в применяемых технологиях, организации труда и т. д. Для того чтобы снизить потери от инфляции, эти фирмы вынуждены наращивать запасы сырья и материалов «впрок», а растущие цены постепенно «съедают» оборотные средства

предприятий. Происходит материализация денежных средств, т. е. капитал перетекает из денежной формы в товарную.

На следующей стадии развития инфляции критической точки достигает и государство. Если перед этим растущие в абсолютном размере налоговые поступления обеспечивали расходную часть бюджета, то теперь, чтобы финансировать увеличивающиеся расходы, государство вынуждено прибегнуть к эмиссии денег. Дополнительная денежная эмиссия позволяет государству осуществлять необходимые платежи, но возрастающая денежная масса увеличивает темпы инфляции. Государство вынуждено осуществлять дальнейшую эмиссию, раскручивая инфляционную спираль.

Влияние инфляции на накопление. Инфляция сокращает накопление. Обесценение идет одновременно по двум направлениям: уменьшение реального денежного капитала и снижение его доходности. Обесценение вкладов на ранних стадиях инфляции незначительно, однако чем выше инфляция, тем меньше товаров и услуг можно приобрести на деньги, находящиеся на вкладе.

Доходность сбережений сохраняется до тех пор, пока ставка процента по вкладам выше темпа роста цен. Сбережения приносят доход, который постепенно становится все меньше. Если ставка процента становится отрицательной, т. е. меньше темпа роста цен, сбережения утрачивают смысл. Чем выше уровень инфляции, тем сильнее «бегство от денег», которое, в свою очередь, усиливает рост цен.

При развитии инфляции вкладчики вынуждены искать средства защиты своих сбережений в виде покупки высокодоходных ценных бумаг, иностранной валюты или материальных ценностей — потребительских товаров длительного пользования, драгоценностей, антиквариата, предметов искусства, недвижимости и т. д. Очевидно, что далеко не все могут приобретать драгоценности и антиквариат. Большая часть населения вынуждена уменьшить сбережения, обеспечив ими финансирование текущего потребления. Оставшиеся средства направляются на покупку валюты. В результате инфляции накопления перераспределяются в пользу социальных групп, которые имеют высокий доход, растущий вместе с ростом цен. Сами накопления принимают товарно-материальную форму.

Вместе с изменением структуры накоплений происходит и изменение структуры кредита. Инфляция делает предоставление средств в кредит невыгодным для кредитора и выгодным для должника. Рост цен сокращает долю долгосрочных, а затем и среднесрочных кредитов. Сокращение сбережений сопровождается сокращением инвестиций. Осуществлять долгосрочные вложения становится рискованным. Меняется структура инвестиций: постепенно они перемещаются из сферы про-

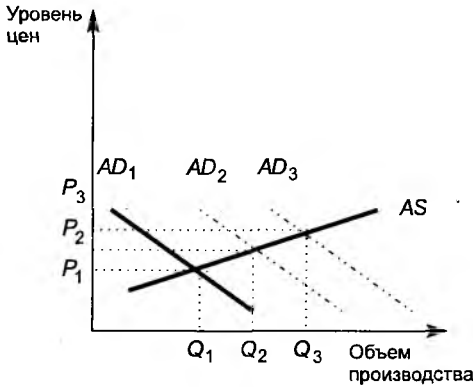


Рис. 13-4. Нарушение равновесия из-за смещения кривой совокупного предложения

изводства в сферу торговли, а также на финансовые рынки. Снижение уровня инвестиций, в свою очередь, приводит к старению оборудования и росту издержек, «подогревая» таким образом инфляцию.

Влияние инфляции на экономический рост. Как уже говорилось, высокая инфляция разрушительно действует на экономику. А как влияет на экономический рост небольшой рост цен? По этому поводу существует несколько точек зрения.

Кейнсианская теория и ее последователи считают, что слабая инфляция стимулирует экономическое развитие. Предположим, что равновесный объем производства при уровне цен P_1 находится в точке Q_1 (рис. 13-4).

Экономика использует имеющиеся трудовые и материальные ресурсы не полностью. Если уровень цен повысится до P_2 , то это вызовет рост доходов и совокупный спрос AD_1 переместится в положение AD_2 . Рост цен обусловит перераспределение денежного дохода в пользу социальных групп, обладающих большей предельной склонностью к сбережению, что будет стимулировать увеличение инвестиций. Медленное постоянное повышение цен обеспечивает фирмам получение дополнительной прибыли, и они будут заинтересованы в осуществлении инвестиций и расширении производства.

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока в экономике будут существовать неиспользованные ресурсы, а рост цен будет относительно небольшим.

В отличие от последователей Кейнса, представители различных направлений неоклассической теории считают, что даже слабая инфляция негативно влияет на экономическое развитие. Во-первых, рост цен приведет к тому, что сначала вкладчики замедлят темпы роста вкладов, а затем станут уменьшать их, перемещая средства в сферу потребления. Во-вторых, рост цен тормозит инвестиционный процесс. Перспектива сбыта продукции в условиях роста цен становится неопределенной и расширение производства в такой ситуации становится рискованным и даже бессмысленным.

Следует отметить, что истинность той или другой точки зрения эмпирически не подтверждена. Можно признать, что при уровне инфляции до 5% в год происходит экономический рост. Инфляция выше этого уровня влияет на экономику негативно.

Влияние инфляции на платежный баланс. Еще одним негативным последствием инфляции является ухудшение **платежного баланса** страны или **чистого экспорта** X_n , который представляет собой разницу между импортом и экспортом.

Предположим, что существует ряд стран, торгующих друг с другом и у которых объем экспорта равняется объему импорта ($X_n = 0$). Если в какой-то из этих стран начнется постепенный постоянный рост цен, то экспорт из этой страны станет сокращаться, а импорт — расти. Платежный баланс станет отрицательным. Если такая ситуация будет развиваться дальше, то эта страна для покрытия дефицита должна либо использовать свои золотовалютные резервы, либо девальвировать национальную валюту. Использование золотовалютных резервов не может продолжаться достаточно долго из-за их ограниченной величины. Девальвация национальной валюты на первом этапе позволит сохранить экспортно-импортные пропорции платежного баланса и даже несколько усилит конкурентоспособность отечественных товаров за рубежом. Однако снижение курса национальной валюты приведет через некоторое время к диспропорциям в экономике, так как преимущество получат отрасли, ориентированные на производство экспортной продукции, а отрасли, потребляющие импортные товары, окажутся в упадке. Кроме того, девальвация национальной валюты создаст проблему погашения иностранных кредитов, так как для возврата единицы иностранной валюты будет требоваться большее количество единиц национальной валюты.

§ 4. Антиинфляционное регулирование

Так как инфляция порождает в экономике целый комплекс негативных последствий, государство должно осуществлять политику, направленную на предотвращение ее развития. Следует отметить, что в период, когда деньги функционировали в экономике в виде монет, регулирование денежной сферы осуществлялось автоматически, путем перелива денежных средств из сферы обращения в сферу накопления. Например, при сезонном уменьшении рынка товаров часть «лишних» золотых денег отправлялась в «кубышку» и превращалась в сокровища. Между товарной и денежной массами восстанавливалось равновесие. При расширении рынка деньги возвращались из сокровищ в сферу обращения. При обращении бумажных денег такой автоматизм нарушается и роль регулятора должно выполнять государство.

Выбор методов антиинфляционного регулирования определяется видом и уровнем самой инфляции. При этом следует учитывать тот факт, что ограничение инфляции может сопровождаться возникновением других, не менее сложных макроэкономических проблем: ростом безработицы и спадом производства.

При невысоком уровне роста цен государственная политика антиинфляционного регулирования направлена на предотвращение увеличения темпов инфляции, на поддержание экономического роста, на сохранение существующих уровней доходов различных социальных групп.

Достижение этих целей осуществляется с помощью сложного комплекса различных действий, среди которых следует выделить такие меры, как регулирование денежного обращения и регулирование цен и доходов.

Регулирование денежного обращения. К нему, в частности, относятся: регулирование денежной массы; регулирование скорости оборота денег; поддержание курса национальной валюты; ограничение бюджетного дефицита. **Регулирование денежной массы** направлено в первую очередь на предотвращение инфляции спроса. Соотношение между денежной и товарной массами может быть выражено формулой

$$MV = PQ, \quad [2]$$

где M — количество денег; V — скорость обращения денег, т. е. среднее количество покупок товаров и услуг, которые обслуживает денежная единица в течение года; P — уровень цен за год; Q — количество произведенных товаров.

Если предположить, что скорость обращения денег и объем производства не изменяются в течение года, т. е. V и Q — постоянные величины, то очевидно, что уровень цен зависит от размера денежной массы, т. е.

$$P = \varphi(M). \quad [3]$$

Инфляция может развиваться бесконечно, если государство с помощью постоянной эмиссии обеспечит необходимым количеством денег постоянно растущий денежный доход. Если денежная масса будет ограничена или уменьшена, то рост цен начнет замедляться. Таким образом, регулирование количества денег, находящихся в обращении, позволяет, при прочих равных условиях, регулировать инфляцию.

Регулирование скорости оборота денег. В действительности недостаточно регулировать только объем денежной массы, так как количество денег, требующихся в обращении, зависит от скорости их обращения.

Предположим, что объем производства и количество денег в экономике не изменяются в течение года, т. е. Q и M — постоянные величины, тогда формула может быть представлена в виде:

$$M = \frac{PQ}{V}, \quad [4]$$

а уровень цен является функцией скорости денежного оборота:

$$P = \varphi(V). \quad [5]$$

Чем выше скорость оборота денег, тем выше рост цен. Ускорение оборота денег может происходить по различным причинам, например из-за низкого обменного курса национальной валюты, ожидания роста цен, угрозы товарного дефицита, спекулятивных действий или паники потребителей. Соответственно для регулирования уровня инфляции государство, кроме мер по замедлению денежного оборота, должно также ликвидировать и причины, вызвавшие его ускорение.

Скорость денежного оборота можно замедлить, например, путем **повышения ставки рефинансирования**, т. е. величины процента, под который центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам, а также увеличивая **норму резервных отчислений**, т. е. долю денежных средств, которые коммерческие банки обязаны хранить в центральном банке. Деньги становятся дороже, и инвестиционный спрос уменьшается.

Применение «валютного коридора», а также **ревальвация**, т. е. повышение обменного курса национальной валюты, замедляют скорость денежного оборота и прекращают «бегство» потребителей от дешевых денег.

Ограничение бюджетного дефицита, как правило, осуществляется путем сокращения государственных расходов и увеличения налогов. Сокращение государственных расходов может осуществляться по нескольким направлениям: уменьшение финансирования социальных программ, выплат пособий социального страхования, жилищного строительства; сокращение военных расходов; снижение затрат на содержание государственного аппарата и т. п. Таким образом, можно непосредственно воздействовать на избыточный совокупный спрос.

Регулирование цен и доходов. Ограничение цен и доходов позволяет воздействовать на рост издержек производства и соответственно на обусловленное им увеличение цен. При невысоких темпах роста инфляции потребительские доходы эффективно регулируются с помощью системы налогообложения. Доходы фирм, кроме налогов, регулируются также с помощью изменения учетной ставки ссудного процента и величины резервных фондов. При развитии инфляции применяется индексирование доходов, позволяющее установить пропорции роста заработной платы от

роста цен. В этом случае доходы увеличиваются медленнее, чем цены, и раскручивание инфляционной спирали замедляется.

Рост цен зачастую обусловлен монопольным положением производителей, поэтому необходимо ограничение роста цен фирм-монополистов, создание в отрасли конкурентной среды, проведение структурных преобразований. При относительно высокой инфляции государство может прибегнуть к «замораживанию» цен и заработной платы.

Регулирование цен также осуществляется с помощью таможенных пошлин и тарифов. Так, при увеличении издержек производства снижение пошлин на сырье, оборудование, комплектующие и т. п. позволяет затормозить рост цен. Либеральная миграционная политика позволяет привлечь в экономику иностранных рабочих и понизить уровень заработной платы.

В целом такая политика позволяет «адаптировать» потребителей к некоторому уровню инфляции, противодействовать возникновению неконтролируемого роста цен.

Политика регулирования денежного обращения, *монетарная политика*, применяется в основном для воздействия на инфляцию спроса. Политика регулирования цен и доходов, *немонетарная политика*, применяется для воздействия на инфляцию предложения. Однако как невозможно провести четкую границу между видами инфляции, так невозможно и разграничить антиинфляционные меры. Монетарная и немонетарная политики оказывают воздействие как на инфляцию спроса, так и на инфляцию предложения. Поэтому можно говорить о преобладающем влиянии этих мер регулирования на различные виды инфляции.

§ 5. Безработица

Еще одной важнейшей макроэкономической проблемой является существование безработицы. Ее размеры непосредственно влияют на уровень цен и объем производства, на структуру и формы распределения доходов, на государственный бюджет и государственные расходы.

Сущность безработицы. В рыночной экономике всегда существует определенное количество людей, не имеющих работы. Однако не всякий неработающий человек является безработным. Очевидно, что дети, престарелые и инвалиды не относятся к трудоспособному населению. Люди, обладающие каким-то доходом или просто не желающие работать, также не считаются безработными. Таким образом, **безработный** — это человек, который не имеет работы или какого-то иного дохода, ищущий подходящую работу и готовый приступить к ней.

Предположим, что экономика достигает равновесия на горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения AS (рис. 13-5). В точке Q_1 существуют неиспользованные материальные и трудовые ресурсы, при

этом спрос капитала на рабочую силу оказывается ниже предложения. Если равновесие достигается в точке Q_2 , то кажется, что безработица должна исчезнуть. Однако этого не происходит. Часто возникает ситуация, когда фирмы испытывают недостаток в персонале, а безработные, в свою очередь, не могут получить работу. Это объясняется следующими причинами. Во-первых, несоответствием спроса характеру

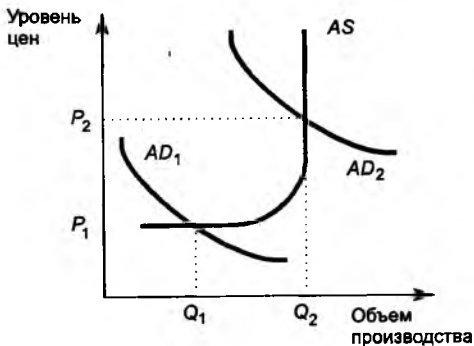


Рис. 13-5. Изменение уровня занятости под влиянием роста совокупного спроса

предложения, во-вторых, органическим строением капитала, использующим все меньшую долю живого труда, и сокращением применения неквалифицированного и малоквалифицированного труда, в-третьих, несовершенством и неэластичностью рынка труда.

Таким образом, безработица — это социально-экономическое явление, которое существует даже в условиях полного использования ресурсов. В точке Q объем производства достигает своего технологического максимума, все ресурсы, и в первую очередь трудовые, используются полностью. Трудовые ресурсы, становятся лимитирующим фактором экономического роста, так как, несмотря на рост заработной платы, невозможно вовлечь в производство новых работников. При этом в экономике все равно сохраняется некоторое количество безработных, обусловленное существованием определенных видов безработицы.

Виды безработицы. Фрикционная безработица охватывает работников, которые ищут или ждут получения работы в ближайшем будущем. Это период между увольнением с одного места работы и поступлением на другое или возвращением на прежнее место. Такая безработица непродолжительна, она длится от одного до трех месяцев. Фрикционная безработица существует всегда, она неизбежна. Ее основу составляет естественное передвижение трудовых ресурсов между предприятиями, регионами и отраслями. Люди всегда будут стремиться сменить место работы с целью получить какие-то преимущества: большую заработную плату, продвижение по службе, сокращение времени, проводимого в транспорте, более интересную работу и т. д. Существенной чертой фрикционной безработицы является то, что люди, ищущие работу, обладают необходимой квалификацией, профессиональной подготовкой и навыками. На их способности существует спрос со стороны капитала.

Структурная безработица вызвана действием научно-технического прогресса, существованием диспропорций в развитии отраслей, географическим распределением рабочих мест.

Под влиянием научно-технического прогресса одни отрасли экономики постепенно отмирают, исчезают, в то же время появляются новые производства и отрасли. Соответственно изменяется структура спроса на рабочую силу. Например, появление автоматических поточных линий привело к сокращению потребности в рабочих-станочниках (токари, фрезеровщики и т. п.). Развитие производства искусственных синтетических материалов привело к уменьшению производства стали и соответственно к сокращению работников металлургии.

Диспропорции развития предприятий разных отраслей в регионах также приводят к появлению структурной безработицы. Например, в 60–70-х гг. XX в. в Иваново преобладало ткацкое производство, которое традиционно обеспечивало занятость женщин, а мужчины оказывались «лишними», поэтому потребовалось комплексное развитие региона, в частности создание машиностроительных заводов.

Структурная безработица возникает также из-за изменений в географическом распределении рабочих мест. Рабочая сила медленно реагирует на изменение спроса. Так, например, шахтер, потерявший работу из-за закрытия шахты, должен либо переехать в другой регион и там поступить на другую шахту, либо пройти переобучение и приобрести иную профессию. При этом поиск и получение новой работы требуют некоторого времени, наличия соответствующей информации, необходимой инфраструктуры — развитого рынка жилья, отсутствия препятствий при выборе местожительства (получение прописки, регистрации или вида на жительство).

Важной чертой структурной безработицы является то, что квалификация и профессиональная подготовка безработных не полностью соответствует существующему спросу со стороны капитала. Такая безработица составляет примерно от трех месяцев до одного года.

Циклическая безработица вызвана спадом производства. Она затрагивает все сферы и отрасли экономики. Если в результате кризиса производство сократится (рис. 13-5) от уровня Q_2 до уровня Q_1 , то произойдет адекватное сокращение занятости. Величина циклической безработицы будет периодически изменяться, отражая динамику экономического цикла.

Безработица, вызванная спадом производства, может существовать в скрытой и открытой формах. **Скрытая форма** означает сокращение рабочего дня или недели, направление персонала в принудительные отпуска и соответственно уменьшение заработной платы. **Открытая форма** оз-

начает увольнение работника, полную потерю работы и соответственно дохода.

При этом сокращение занятости затрагивает различные слои общества в не одинаковой степени. В первую очередь лишаются работы недостаточно квалифицированные работники, женщины, представители национальных меньшинств. Высококвалифицированный персонал занят в отраслях, которые менее подвержены циклическим колебаниям (атомная энергетика, информатика, электроника и т. п.). В тех отраслях, где ощущается спад, предприниматели заинтересованы в сохранении квалифицированного персонала, так как на его подготовку и обучение затрачены солидные средства. При оживлении экономической конъюнктуры уволенный работник может не вернуться на прежнее место, и фирме придется обучать новый персонал.

При циклической безработице предложение на рынке труда оказывается меньше, чем спрос, который предъявляет капитал на трудовые ресурсы.

Сезонная безработица возникает в результате изменения спроса на рабочую силу в зависимости от времени года. Она обусловлена особенностями производства в сельском и лесном хозяйстве, рыболовстве и охотничьих хозяйствах, в строительстве.

Застойная безработица обусловлена избытком рабочей силы, перенаселением. Охватывает наиболее профессионально неподготовленную часть трудовых ресурсов. Это, как правило, разорившиеся крестьяне, бывшие домохозяйки, неквалифицированные рабочие и др. Такая безработица может длиться годами. Ее представители, существуя на пособия или случайные заработки, бродяжничают, нищенствуют, постепенно превращаясь в люмпенов и опускаясь на социальное дно. Они могут получить постоянную работу только в последнюю очередь, когда экономика находится на подъеме и рабочая сила становится остродефицитной.

Измерение безработицы. Большое количество неработающих людей в обществе приводит к экономическим потерям и социальным потрясениям. Чтобы государство могло проводить эффективную экономическую политику, необходимо оценить размеры безработицы, определить ее уровень.

Уровень безработицы — это доля безработной части трудовых ресурсов общества.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{Количество безработных}}{\text{Трудовые ресурсы}} \times 100\%. \quad [6]$$

Как уже отмечалось, даже тогда, когда экономика достигает состояния полного использования ресурсов, сохраняется определенное количество людей, не имеющих работу. Поэтому в точке Q_2 (рис. 13-5) уровень

безработицы можно определить как сумму уровней фрикционной и структурной безработицы. Уровень занятости в этой точке называется **полной** или **естественной занятостью**, а соответствующий ей уровень безработицы — **естественным уровнем безработицы**. Полная занятость возникает при равновесии рынков труда. Вместе с ростом производительности экономики постепенно повышается уровень естественной безработицы. На каждом новом этапе общество получает возможность производить все больше товаров и услуг, используя для этого все меньше работников.

Возможны случаи, когда безработица оказывается меньше естественного уровня. Например, в США во время Второй мировой войны, когда существовал практически неограниченный спрос на рабочую силу, государство снизило даже фрикционную безработицу, запретив переход работников военных отраслей на другие предприятия. В Советском Союзе все трудоспособные граждане были обязаны трудиться в общественном производстве, а фрикционная и структурная безработицы были сведены к минимуму.

Кривая Филлипса. Как правило, в свободной рыночной экономике реально существующая занятость ниже естественного уровня и государство вынуждено оказывать социальную поддержку безработным. Толчком для развития государственных программ регулирования занятости послужила Великая депрессия 30-х гг. Однако вскоре выяснилось, что борьба с безработицей может вызвать инфляцию, и наоборот, снижение инфляции приводит к усилению безработицы, поэтому государство должно стремиться поддерживать между ними определенную пропорцию.

Соотношение между уровнем изменения заработной платы и процентом безработицы было определено в 1958 г. английским экономистом А. Филлипсом.

Если на рынке товаров спрос превышает предложение, то цена увеличивается и темп ее роста тем больше, чем больше избыточный спрос. Если же спрос ниже предложения, то цены падают и темп их снижения тем больше, чем выше избыточное предложение. Филлипс предположил, что рынок труда действует несколько иначе. Когда увеличивается спрос на рабочую силу, часть предпринимателей повышает заработную плату больше других, чтобы привлечь работников из других фирм. Это, естественно, оказывает влияние на общий уровень заработной платы. При падении спроса на рабочую силу снижение заработной платы происходит намного медленнее.

Филлипс проанализировал статистические данные об изменениях безработицы и заработной платы в Великобритании за период с 1861 по

1957 г. На основе полученной эмпирической зависимости он построил кривую, которая в дальнейшем была названа его именем.

Из графика Филлипса следует (рис. 13-6), что при определенном уровне безработицы n заработная плата остается неизменной. Даже незначительное увеличение занятости выше этого уровня приводит к существенным изменениям в темпах роста заработной платы.

В то же время при увеличении безработицы темпы сокращения заработной платы оказываются относительно небольшими. Если предположить, что цены изменяются в соответствии с изменением заработной платы, то кривая Филлипса раскрывает зависимость между инфляцией и безработицей. То есть инфляция является функцией безработицы:

$$i = \varphi(u).$$

В дальнейшем связь между заработной платой и уровнем цен была научно обоснована в работах американских экономистов П. Самуэльсона и Р. Солоу.

Уровень занятости в точке n ниже, чем уровень полной занятости. Это — «нормальный» уровень безработицы, при котором достигается равновесие между инфляцией и занятостью. Он будет отличаться по странам и периодам развития. Так, в 60-х гг. он был в Великобритании 2,5%, в США — 5%. В 90-х гг. нормальным уровнем безработицы в США считается 6%, во Франции и Германии — 5, в Канаде — 8, в Японии — 2%.

Кривая Филлипса раскрывает количественные соотношения между уровнями безработицы, заработной платы, инфляции, что позволяет выработать определенную антиинфляционную политику.

РЕЗЮМЕ

Макроэкономическая нестабильность проявляется через такие сложные и комплексные явления, как инфляция, безработица, экономический кризис.

Инфляция — это снижение покупательной способности денег, их обесценение. Ее причинами являются монопольное положение государства в сфере денежного обращения, профсоюзов на рынке труда, крупных фирм на рынках товаров и услуг. Инфляция может существовать в скрытой форме и проявляться в виде товарного дефицита

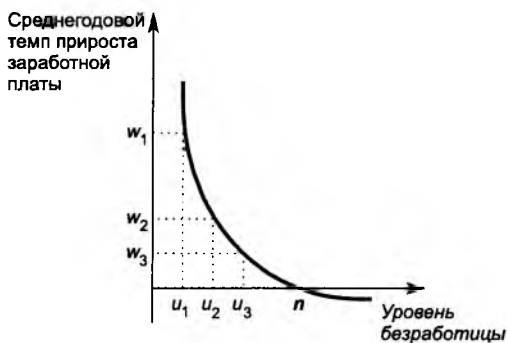


Рис. 13-6. Кривая Филлипса

и в открытой форме в виде роста цен. Измеряется инфляция путем расчета индексов потребительских цен, цен производителей на промышленную продукцию, валового внутреннего продукта. Инфляция возникает или на основе роста совокупного спроса и нарушения равновесия между спросом и предложением, или на основе роста издержек производства и соответствующего удорожания продукции. Она оказывает негативное влияние на распределение доходов, на накопление и инвестиции, на экономический рост в стране и на ее платежный баланс. Для борьбы с инфляцией могут применяться как монетарные методы — регулирование сферы денежного обращения, так и немонетарные методы — регулирование цен и доходов.

Еще одна важная макроэкономическая проблема — это безработица, т. е. социально-экономическое явление, которое существует даже в условиях полного использования ресурсов. Безработным считается человек, который не имеет работы или какого-то иного дохода, ищущий подходящую работу и готовый приступить к ней.

Следует различать следующие формы безработицы.

Фрикционная — вызванная переменой персоналом рабочих мест, т. е. это период между увольнением с одного места работы и поступлением на другое. Такая безработица непродолжительна, она длится от одного до трех месяцев.

Структурная безработица вызвана действием научно-технического прогресса, существованием диспропорций в развитии отраслей, а также географическим распределением рабочих мест. Следует учитывать, что рынок труда, в отличие от рынков товаров и капиталов, менее подвижен, менее информирован. Мобильность работников ограничивается как экономическими преградами (например, отсутствие денег у шахтеров Заполярья для переезда в другие регионы), так и неэкономическими преградами (например, необходимость иметь прописку или регистрацию, чтобы поселиться в данном городе или регионе). Несоответствие профессиональной подготовки безработных характеру спроса на рынке труда также ограничивает мобильность рабочей силы.

Циклическая безработица обуславливается спадом производства. Она затрагивает все сферы и отрасли экономики.

Безработица порождает как чисто экономические проблемы — недопроизводство валового национального продукта, так и социальные — нищета, преступность, социальные волнения. Поэтому государственная политика борьбы с безработицей должна быть направлена на достижение естественного (полного) уровня занятости. При этом следует учитывать, что сокращение безработицы может вызвать рост инфляции. Эта зависимость описывается кривой Филлипса.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое инфляция? Объясните, в каких случаях повышение цен не является инфляцией.
2. Объясните причины развития инфляции.

3. Что означает понятие «инфляция спроса»?
4. Что означает понятие «инфляция предложения»?
5. Что означает понятие «критическая точка инфляции»?
6. В чем заключаются социально-экономические последствия инфляции?
7. Кто считается безработным? Назовите виды безработицы.
8. Как измеряется безработица? Что такое полная занятость?
9. Какую зависимость отражает кривая Филлипса?

§ 1. Экономический цикл

Помимо безработицы и роста цен еще одной центральной макроэкономической проблемой являются экономические кризисы.

Развитие народного хозяйства западных стран осуществляется не прямолинейно, а волнообразно. Это выражается в определенной закономерности чередования периодов расцвета экономики и бурного роста производства с периодами вялой экономической конъюнктуры и медленного роста производства или даже его абсолютным сокращением.

Причины цикла. Такой циклический характер развития экономики обусловлен следующими причинами.

1. **Несовершенство рыночного саморегулирования.** Высокая экономическая конъюнктура, вовлекая в производство дополнительные ресурсы, создает новые доходы и увеличивает спрос. Когда потребление достигает точки насыщения, производство не в состоянии мгновенно отреагировать на это. Например, насыщение потребительского спроса на автомобили вызовет сокращение спроса по всей технологической цепочке: автомобиль — комплектующие — оборудование для их производства. Информация о необходимости сокращения объемов поступит по этой цепочке производителям станков и оборудования в последнюю очередь. По инерции они будут производить какое-то время лишнюю продукцию.

2. **Развитие диспропорций в структуре народного хозяйства.** Естественное старение одних отраслей, развитие других, особенности размещения производительных сил по регионам обуславливают нарастание диспропорций и в результате — спад производства.

3. **Характер движения основного капитала.** Научно-технический прогресс приводит к совершенствованию существующих и появлению новых моделей станков и оборудования. Необходимость замены основного капитала как из-за его естественного старения, так и из-за его морального износа обуславливает цикличность производства в отраслях, создающих средства производства. Возникает также цикличность осуществления инвестиций в отраслях, производящих предметы потребления. Периодическое увеличение инвестиций вызывает мультипликативное расширение производства средств производства и дальнейшее мультипликативное увеличение экономики в целом.

4. **Характер движения стоимости основного капитала.** Рост производительности труда в результате научно-технического прогресса приводит к снижению издержек производства и, соответственно, цен на продукцию. В результате возникают диспропорции между производствами,

оснащенными однотипным оборудованием, имеющим различные цены. Например, некая компания в 2000 г. оснастила свои конструкторские подразделения персональными компьютерами с процессором Pentium-II по цене 1500 долл. В 2003 г. ее конкурент закупил компьютеры с процессором Pentium-IV по такой же цене. У первой компании издержки производства окажутся намного выше, чем у второй. В результате банкротства первой компании ее оборудование будет продано по сниженной цене и тем самым восстановится равновесие между ценой капитала и его производительностью.

Фазы экономического цикла. Экономический цикл состоит из следующих фаз: кризис, депрессия, оживление, подъем (рис. 14-1). Главное значение имеет фаза кризиса, начинающая и заканчивающая цикл. В ней выражены основные черты и противоречия циклического процесса воспроизводства.

Кризис — это резкое нарушение в результате нараставших диспропорций существовавшего равновесия. Происходит сокращение спроса и избыток предложения. Трудности со сбытом приводят к сокращению производства и росту безработицы. Снижение покупательной способности населения еще больше осложняет сбыт. Все экономические показатели сокращаются. Происходит падение уровней заработной платы, прибыли, инвестиций, цен. Из-за омертвления капитала в виде нереализованных товаров фирмы испытывают недостаток денежных средств для текущих платежей, поэтому быстро растет плата за кредит — ставка ссудного процента. Курсы ценных бумаг падают, наступает волна банкротств и массового закрытия предприятий. Кризис завершается с наступлением депрессии.

Депрессия или **застой** — на этой фазе наступает определенная стабилизация. Падение макроэкономических показателей — ВВП, объема промышленной продукции и других — останавливается. Цены, заработная плата, безработица стабилизируются на определенном уровне. Ставка ссудного процента понижается, так как деловая активность невысокая и спрос на деньги относительно невелик.

Оживление — эта фаза характеризуется периодом медленного роста после некоторой стабилизации. Эта фаза цикла, как правило, не бывает ярко выраженной, с резким и четким началом, но здесь все экономические показатели, отражающие



Рис. 14-1. Фазы экономического цикла

состояние экономики, получают тенденцию положительного роста. Постепенно увеличиваются цены, занятость, заработные платы, прибыли, ставка ссудного процента. Оживление переходит в фазу подъема.

Подъем — происходит рост всех макроэкономических показателей. Растущие цены компенсируются ростом заработной платы и прибыли, весь объем выпущенной продукции поглощается растущим спросом, занятость увеличивается и трудовые ресурсы становятся лимитирующим фактором дальнейшего развития. Фаза подъема через некоторое время достигает высшей точки, которая называется **процветанием** или **бумом**. Экономика вовлекает в производство дополнительные ресурсы, вызывая повышение издержек и рост цен. Нарастают диспропорции между спросом и предложением. Бум обрывается кризисом.

Типы кризисов. Следует выделить следующие типы кризисов. **Циклический** кризис перепроизводства охватывает все сферы и отрасли экономики. Вытесняет морально устаревшее оборудование, снижает издержки производства, приводит в соответствие структуру производства. Этот тип кризиса, нарушая существующее равновесие, приводит к созданию нового равновесия при более эффективном производстве. В результате следующий цикл начинается на качественно новой основе.

Промежуточный кризис, в отличие от циклического, не является продолжительным и глубоким, охватывает не все сферы и носит локальный характер. Он является временной реакцией на возникающие противоречия и диспропорции в экономике, прерывая на некоторое время фазы оживления или подъема. В результате этого кризиса противоречия несколько смягчаются, и циклический кризис оказывается менее глубоким и разрушительным.

Частичный кризис может произойти как на фазе подъема, так и в период депрессии или оживления. Он затрагивает какую-либо определенную сферу экономики. Например, финансовый кризис 1997 г., начавшийся осенью на биржах Юго-Восточной Азии, затронул денежно-кредитную сферу практически во всех странах.

Отраслевой кризис возникает в результате действия как внешних причин (рост цен на сырье и энергоносители, дешевый импорт, приток рабочих-эмигрантов и др.), так и внутренних (старение отраслей, появление новых, изменение отраслевой структуры). Он охватывает смежные отрасли экономики.

Структурный кризис охватывает, как правило, несколько экономических циклов. Его причиной становится необходимость коренных преобразований структуры производства на новой технологической основе. Это, например, энергетический, сырьевой, продовольственный кризисы 70–80-х гг. прошлого века.

Особенности современного экономического цикла. Во второй половине XX в. экономические циклы и кризисы получили новые черты и особенности. Основой для изменений послужил процесс дальнейшего обобществления производства и капитала, развитие международной интеграции, антикризисная политика государства.

Можно выделить следующие особенности современного экономического цикла.

1. Кризисы стали наступать чаще, продолжительность цикла сократилась с 11–12 лет в конце XIX — первой половине XX в. до 5–7 лет в настоящее время.

2. Если прежде фазы цикла наступали в большинстве развитых стран не одновременно и цикл был асинхронным, то теперь фаза кризиса наступает в большинстве стран одновременно. Цикл синхронизировался, а возрастающая интеграция национальных экономик обусловила «экспорт кризиса», т. е. наступление кризиса в одной стране провоцирует его наступление в других.

3. Государство стало осуществлять активную антикризисную политику, оказывая влияние на ход всего цикла. Это привело к тому, что границы между фазами стали нечеткими, «размытыми» (рис. 14-2). Фазы стали плавно переходить одна в другую. Из цикла стали «выпадать» целые фазы, например, после кризиса, минуя фазу депрессии, могло сразу наступить оживление.

4. Начиная с конца 60-х гг. циклический кризис сопровождается нарастающей инфляцией. Безработица становится хронической и затрагивает новые категории работников. Возник новый тип кризисной экономики — стагфляционная экономика.

5. Изменился сам характер кризисов — после череды менее продолжительных и глубоких наступает кризис, который обладает всеми чертами «классического» по степени охвата различных отраслей и сфер экономики, по размеру спада и его продолжительности. Например, кризисы 1974–1975, 1980–1982 и 1991–1993 гг., охватившие все развитые страны.

Виды циклов. Циклы развития общественного производства можно классифицировать в соответствии с их продолжительностью. Следует выделить краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные циклы.

Краткосрочные циклы — это колебания рыночной



Рис. 14-2. Современное изменение экономического цикла

конъюнктуры, изменения соотношения «спрос — предложение» под влиянием сезонных и тому подобных факторов. Особенно наглядно такие циклы проявляются в сельскохозяйственном производстве, гостиничном и туристском бизнесе и т. д.

Среднесрочные циклы — это циклы воспроизводства основного капитала и соответствующего изменения рыночной конъюнктуры. Этот тип циклов мы уже подробно рассмотрели. Следует подчеркнуть, что характер изменения среднесрочных экономических циклов во многом зависит от того, какой фазе долгосрочного цикла они соответствуют.

Долгосрочные циклы или «длинные волны». Впервые понятие длинных волн было предложено русским ученым Н. Д. Кондратьевым в 20-е гг. XX в. Он предположил, что в развитии экономики можно выделить последовательные периоды ускоренного и замедленного роста, со средней продолжительностью около 50 лет. Н. Д. Кондратьев назвал их «длинными волнами». На основе большого эмпирического материала, содержащего данные за 140 лет, он выявил и проанализировал три цикла экономической конъюнктуры, содержащих «повышательные» и «понижательные» волны (рис. 14-3):

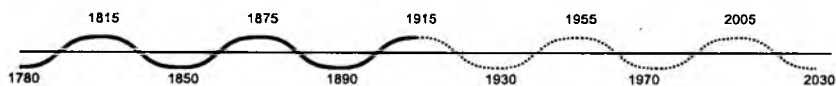


Рис 14-3. «Длинные волны» Кондратьева

1-й цикл.

Повышательная волна — с конца 80-х гг. XVIII в. по период 1810–1817 гг.

Понижательная волна — с периода 1810–1817 гг. до периода 1844–1851 гг.

2-й цикл.

Повышательная волна — с периода 1844–1851 гг. до периода 1870–1875 гг.

Понижательная волна — с периода 1870–1875 гг. до периода 1890–1896 гг.

3-й цикл.

Повышательная волна — с периода 1890–1896 гг. до периода 1914–1920 гг.

Понижательная волна — с периода 1914–1920 гг.

Таким образом, Кондратьев практически предсказал наступление Великой депрессии в западных странах, а его теория позволяет объяснить углубление кризисов в 60-е и 70-е гг. XX в. Он сделал следующие выводы:

1) в начале повышательной волны в хозяйственной жизни общества происходят значительные изменения, которые выражаются в глубоких изменениях техники и технологий, в изменениях условий денежного обращения, в усилении роли новых стран в мировой экономике;

2) в период повышательных волн происходит намного больше крупных социальных потрясений и переворотов, чем в период понижительных волн;

3) понижительные волны сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства;

4) среднесрочные экономические циклы, приходящиеся на понижительный период большого цикла, характеризуются длительностью и глубиной депрессий, краткостью и слабостью подъемов; среднесрочные циклы, приходящиеся на повышательный период, характеризуются обратными чертами.

Основные положения теории Н. Д. Кондратьева противоречили существовавшим в то время в нашей стране представлениям о скорой гибели капитализма и поэтому не были признаны. Сам Н. Д. Кондратьев был репрессирован в 30-е гг. На Западе его идеи получили высокую оценку. Австрийский экономист Йозеф Шумпетер назвал долгосрочные циклы «циклами Кондратьева».

Причиной пульсирующего, волнообразного развития является научно-технический прогресс. Его развитие и, главным образом, внедрение носят дискретный характер. Это объясняется тем, что рынки периодически достигают такого состояния насыщения, при котором дальнейшие продажи возможны только для замены выбывших товаров. Тогда и происходит внедрение результатов НТП, принципиально меняющих как характеристики самих товаров, так и технологию их производства. Такие изменения материальной основы производства Шумпетер называет «базовыми нововведениями». Они стимулируют рост производства, который сначала охватывает ведущие отрасли, а затем — все народное хозяйство. Осуществляется структурная перестройка экономики.

Принципы антициклического регулирования. Если прежде стихийный рыночный механизм восстанавливал равновесие с помощью изменения уровней цен, заработной платы, безработицы, то в настоящее время их колебания ограничены и не оказывают необходимого воздействия. Ограничение конкуренции и развитие олигополистических рынков обусловили необходимость государственного вмешательства. Главной задачей антициклического регулирования является предотвращение кризисов. Для этого используются кредитно-денежные и бюджетно-налоговые механизмы.

Как правило, чем выше темпы развития экономики, чем больше ее «перегрев» на стадии подъема, тем сильнее будет надвигающийся кризис.

Поэтому, чтобы не допустить «перегрева», государство в определенный момент начинает препятствовать высоким темпам роста. Повышение ставки рефинансирования и резервных отчислений делает деньги дороже и уменьшает поток инвестиций. Сокращение государственных расходов уменьшает совокупный спрос и снижает деловую активность. Этому служат также увеличение размеров налогов, отмена налоговых льгот на инвестиции и ускоренную амортизацию. В некоторых случаях, чтобы избежать глубокого кризиса, правительство может спровоцировать его наступление раньше времени. Такой «искусственный» кризис будет менее глубоким и менее продолжительным.

В период кризиса или депрессии, для того чтобы стимулировать производство, государство увеличивает свои расходы, снижает налоги и предоставляет фирмам налоговые льготы на инвестиции и ускоренную амортизацию, принимает меры, направленные на удешевление кредита и на сокращение резервных отчислений. В некоторых случаях государство прибегает к политике протекционизма, стимулируя национальных производителей и защищая внутренний рынок от иностранных конкурентов с помощью таможенных пошлин и ограничений на импорт товаров. Стимулирующую роль играет также изменение валютных курсов, повышающее эффективность экспорта и ограничивающее импорт.

Следует подчеркнуть, что государственное регулирование должно сочетать в себе достижение противоположных целей, т. е., с одной стороны, предотвращение спада производства и роста безработицы, а с другой стороны, предотвращение развития инфляции.

§ 2. Экономический рост

Ограниченность ресурсов, цикличность развития оказывают непосредственное воздействие на экономический рост страны, обеспечение которого является важнейшей целью экономической политики государства.

Понятие роста. Экономический рост — это увеличение объемов товаров и услуг, произведенных за определенный период времени (обычно за год). Увеличение совокупного производства рассчитывается в процентах по отношению к предыдущему периоду.

Экономический рост может измеряться в натуральных и стоимостных показателях. Сопоставление объемов производства в физических единицах (тоннах, километрах и т. д.) позволяет избежать ошибок, вызываемых инфляцией. Однако не всегда возможно сопоставить новые и прежние виды товаров и услуг. Поэтому, как правило, применяется стоимостное измерение, очищенное (дефлированное) от роста цен. Основными показателями служат:

- увеличение годового объема валового внутреннего продукта (валового национального продукта, национального дохода);
- увеличение доли валового внутреннего продукта (валового национального продукта, национального дохода), приходящейся на душу населения страны.

Экономический рост зависит не только от общих тенденций, обусловленных средне- и долгосрочными циклами, но и от уровня развития народного хозяйства страны, формы политической системы, характера проводимой экономической политики и т. п.

Так, в настоящее время высокие темпы характерны для ряда стран, которые модернизируют производство с помощью передовых западных технологий. Это страны Юго-Восточной Азии в 80-е гг., ряд бывших социалистических стран в 90-е гг. XX в. Высокие темпы (более 10%) в будущем неизбежно приведут к развитию инфляции.

В России темпы экономического роста в 90-е гг. — отрицательные, и только в конце 90-х гг. после глубокого спада наступила некоторая стабилизация, а затем — подъем. В 2003 г. рост ВВП (в процентах к предыдущему году) составил 7,3%.

Для развитых стран характерны низкие (1—4%) темпы экономического роста. Эти страны уже не могут свободно вовлекать в производство дополнительные трудовые и природные ресурсы. Развитие производства осуществляется путем совершенствования имеющихся технологий. Кроме того, высокий уровень развития этих стран ставит перед экономикой такие ограничивающие темпы роста задачи, как защита окружающей среды и сохранение невозобновимых природных ресурсов, качественное совершенствование уровня жизни.

Качество и темпы экономического роста непосредственно зависят от его типа. Можно выделить экстенсивный и интенсивный типы. **Экстенсивный** тип роста основан на вовлечении в производство дополнительных ресурсов при сохраняющемся уровне технологии и качестве самих ресурсов. Например, распашка новых земель, набор работников для организации работ в несколько смен и т. д. **Интенсивный** тип — рост производства за счет совершенствования технологий, повышения качества ресурсов, роста производительности труда и т. д. Естественно, что оба типа роста существуют одновременно, доминируя друг над другом на разных временных этапах. Преобладание того или иного типа обусловливается существованием различных комбинаций факторов производства.

Источники (факторы) роста. Реальный объем произведенных товаров и услуг — это результат применения факторов производства, к которым относятся: труд, земля и природные ресурсы, капитал, предпринимательская способность, научно-технический прогресс.

Очевидно, что экономический рост достигается путем дополнительных затрат факторов производства, которые взаимозависимы, и применение одного фактора обуславливает использование другого. Например, увеличение объемов производства за счет дополнительных трудовых ресурсов приведет к росту затрат на сырье и оборудование.

Так как экономический рост является одной из важнейших целей общества, то можно предположить, что все имеющиеся в обществе ресурсы будут вовлечены в производство и что чем больше в стране ресурсов, тем выше будут темпы роста. Однако в реальной жизни применение все новых дополнительных ресурсов приводит к их удорожанию и соответственно к росту издержек, делая невыгодным увеличение производства. Кроме этого, чисто механическому увеличению используемых ресурсов противостоит действие закона убывающей отдачи факторов производства, т. е. при росте применения фактора его предельная производительность убывает.

Излишек свободных ресурсов может даже отрицательно влиять на экономический рост. Например, рост трудовых ресурсов в африканских или в азиатских странах, не сопровождающийся адекватным ростом капитала, требует увеличения затрат на социальные программы. Получаемый доход расходуется на потребление, а уровень сбережения и инвестиций недостаточен для роста.

В свою очередь, излишек капитала, принимая форму избыточных мощностей, стимулирует развитие инфляции издержек производства, снижение доходов и замедление экономического роста.

Страны, богатые природными ресурсами, как правило, начинают либо торговать ими, превращаясь в сырьевую базу мировой экономики, либо применяют устаревающие материалоемкие технологии, постепенно отставая в техническом развитии от передовых стран. Государства, в которых нет значительных запасов природных ресурсов, вынуждены разрабатывать ресурсосберегающие технологии, развивать наукоемкие производства и передовые отрасли обрабатывающей промышленности. Например, это Швейцария и Япония.

Таким образом, для экономического роста необходимо не просто наличие ресурсов, а достижение их эффективной комбинации.

Модель Харрода — Домара. Разработка теории роста и определение оптимального соотношения факторов производства осуществлялись представителями различных научных направлений. Так, в 40-х гг. прошлого века в работах англичанина Роя Харрода и американца Евсея Домара были заложены основы неокейнсианской теории роста. Они разработали динамическую модель равновесия в условиях достижения полной занятости. Предполагалось, что в экономике на основе технического совершенствования капитала существует постоянная возможность роста.

Если на данном этапе совокупный спрос обеспечивает полную занятость, то на следующем этапе он может оказаться недостаточным для этого. Поэтому для поддержания полной занятости совокупный спрос должен увеличиваться пропорционально экономическому росту.

Одно из центральных мест в неокейнсианских динамических моделях отводится взаимосвязи «инвестиции — совокупный доход». Влияние инвестиций на доход и выпуск продукции раскрывается с помощью понятия мультипликатора. Влияние дохода на уровень инвестиций рассматривается с помощью другого числового коэффициента — **акселератора**. Понятие акселератора было введено в экономическую науку еще в начале XX в. в работах Альбера Афтальона, Джона Мориса Кларка, а затем использовано и детально изучено в работах Роя Харрода, Джона Хикса и других ученых. Значительный вклад в разработку неокейнсианских моделей роста внесли также Джоан Робинсон, Пол Самуэльсон, Элвин Хансен.

Акселератор — это числовой коэффициент, отражающий влияние изменения уровня совокупного дохода (производства) на уровень индуцированных или производных инвестиций:

$$v = \frac{I_t}{Y_{t-1} - Y_{t-2}}, \quad [1]$$

где v — акселератор; I_t — уровень производных инвестиций в момент времени t ; Y_{t-1} — уровень совокупного дохода в момент времени $t-1$; Y_{t-2} — уровень совокупного дохода в момент времени $t-2$.

В структуре инвестиций можно выделить **автономные** и **производные** (индуцированные) инвестиции. Причинами автономных инвестиций являются изменение численности населения, научные и технические изобретения и открытия, различные внутренние и внешние неэкономические факторы и т. д. Причиной производных инвестиций является изменение объемов производства и совокупного дохода.

Принцип акселерации заключается в том, что при изменении величины дохода происходит изменение уровня инвестиций, причем в большей степени, чем вызвавшее его изменение дохода. Например, производственный капитал в стране равен 100 млрд руб. При существующем уровне спроса ежегодно необходимо восстанавливать 10% капитала. То есть инвестиции для амортизации капитала равны 10 млрд. Если спрос увеличится на 10%, то возникнет чрезмерная загрузка производственных мощностей и фирмы будут вынуждены расширить производство. Тогда инвестиции составят 20 млрд руб. (10 млрд руб. — инвестиции на амортизацию и 10 млрд руб. — на расширение производства). В данном примере 10-процентное увеличение спроса (дохода) привело к удвоению величины инвестиций.

Мы знаем, что рост инвестиций вызывает мультипликативный эффект. Тогда, если функция потребления имеет вид:

$$C_t = a + cY_{t-1}, \quad [2]$$

где a — автономное потребление; c — предельная склонность к потреблению, а функция инвестиций имеет следующий вид:

$$I_t = b + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad [3]$$

где b — автономный уровень инвестиций, то уравнение совокупного дохода принимает следующий вид:

$$Y_t = A + cY_{t-1} + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad [4]$$

где $A = a + b$ — совокупный автономный спрос.

Это уравнение позволяет объяснить цикличность развития экономики. Рост спроса обуславливает дополнительные инвестиции и дальнейшее увеличение объемов производства из-за действия мультипликатора. Так как и эффект мультипликатора, и эффект акселератора имеют тенденцию к затуханию, то развитие осуществляется волнообразно. Не вдаваясь в сложные математические построения, отметим, что циклические колебания, вызванные изменениями спроса и инвестиций, возникают в том случае, когда квадрат суммы предельной склонности к потреблению и акселератора меньше четырехкратного акселератора:

$$[c + v]^2 < 4v. \quad [5]$$

Производственная функция. Представители неоклассической школы Чарльз Кобб и Пол Дуглас разработали многофакторную модель экономического роста, получившую название **производственной функции** или модели Кобба — Дугласа, впоследствии усовершенствованную в работах Роберта Солоу, Джеймса Мида и других ученых.

В самом общем виде производственная функция раскрывает зависимость совокупного продукта (совокупного дохода) Y от двух факторов — капитала K и трудовых ресурсов L :

$$Y = F(K, L), \quad [6]$$

т. е. предполагается, что при данном уровне технологий объем производства зависит от количества применяемых капитала и труда. Однако уровень технологий постепенно совершенствуется, поэтому в уравнение вводится фактор времени и производственная функция принимает следующий вид:

$$Y(t) = A(t)F[K^\alpha(t), L^\beta(t), N^\gamma(t)], \quad [7]$$

где $Y(t)$ — объем производства за период времени t ; $A(t)$ — коэффициент, отражающий развитие научно-технического прогресса за период времени t ; $K(t)$, $L(t)$, $N(t)$ — затраты соответственно капитала, труда, природных ресурсов за период времени t ; α , β , γ — коэффициенты эластичности объема производства соответственно по капиталу, труду, природным ресурсам. Эти коэффициенты отражают увеличение объема производства, вызванное приростом на 1% соответствующих факторов экономического роста.

Производственная функция позволяет выяснить, за счет каких источников возможен экономический рост, каково влияние на него каждого из факторов. Так, американский экономист Эдвард Денисон, основываясь на анализе эмпирического материала за период с 1929 по 1982 г., предложил классификацию источников экономического роста, содержащую 23 фактора. Он пришел к выводу, что экономический рост в США имел за этот период среднегодовые темпы 2,9% и был вызван: на 19% — увеличением капитала, на 32% — увеличением количества работников, на 16% — совершенствованием структуры производства и организации труда, на 14% — ростом образования, на 28% — научными достижениями. При этом на темпы роста оказали негативное влияние (на -9%) ухудшение экономической конъюнктуры и ужесточение законодательства в сфере экономики. Таким образом, почти половина экономического роста обусловлена научно-техническим прогрессом.

Научно-технический прогресс. Научно-технический прогресс — это взаимообусловленное развитие науки и техники. НТП — это относительно новый источник экономического роста. Естественно, научный прогресс был всегда, иначе человечество так бы и существовало в пещерном веке, но его темпы в предыдущие столетия были крайне низкими. Ускорение прогресса начинается в XIX в. и нарастает лавинообразно в результате научно-технической революции, произошедшей в 30—50-х гг. XX в. и обусловившей очередную «повышательную» волну долгосрочного цикла. В конце XX в. НТП становится решающим фактором экономического роста. Так, в 90-х гг. XX в. расходы на науку и образование составляли в бюджетах развитых европейских стран 10—12%.

Научно-технический прогресс состоит как бы из нескольких уровней. Основной, базовый уровень — это фундаментальные исследования, которые направлены на поиск общих закономерностей развития окружающего мира. Они позволяют получить теоретические решения важнейших научных проблем. Например, открытия, сделанные Пьером и Марией Кюри в области атомной физики. Фундаментальные исследования не ограничены рамками какой-то отрасли или дисциплины, на их основе затем

могут возникнуть новые научные направления. Следующий уровень — это прикладные исследования. Они направлены на внедрение результатов фундаментальных открытий применительно к конкретным отраслям науки и производства. Например, открытия в области атомной физики позволили создать реакторы для получения электрической энергии. Прикладные исследования реализуются на следующем уровне — в виде конкретных опытно-конструкторских разработок и образцов. Итогом действия этих трех уровней становится внедрение новых технологий и применение новой техники, совершенствование структуры производства и организации труда.

Процесс разработки и внедрения новых технологий, создания принципиально новых видов техники и оборудования называется **инновационным** процессом, показателями которого служат, в частности, доля продукции наукоемких отраслей в совокупном объеме производства, коэффициент выбытия оборудования, коэффициент внедрения новой техники и др. К сожалению, в 90-е гг. в нашей стране эти показатели существенно сократились. В развитых западных странах применяются комплексные программы, направленные на стимулирование инновационных процессов, которые, как правило, содержат следующие меры:

- прямое государственное инвестирование в инновационные проекты, организация и финансирование научных разработок в университетах и исследовательских организациях;

- государственные закупки товаров и услуг, производимых наукоемкими отраслями (авиационная, космическая, электронная промышленность и т. п.);

- льготное налоговое и кредитное стимулирование организаций, осуществляющих инновационные проекты;

- совершенствование образовательных программ и подготовки кадров. Так, например, в 1997 г. президентом Б. Клинтонем была принята программа развития науки и технологий в США. Ключевая роль в этой программе отводится подготовке кадров, повышению качества образования.

Формы политики роста. Ускорение темпов научно-технического прогресса, произошедшее во второй половине XX в., обусловило появление в развитых западных странах нового качества экономического роста, которое характеризуется следующими чертами.

Во-первых, интенсивный тип развития становится господствующим, а значение экстенсивного типа — минимальным.

Во-вторых, в общей структуре производимых товаров и услуг приоритет принадлежит продукции передовых наукоемких отраслей. Так, если в 60-е гг. США ведущее положение в экономике занимали автомоби-

лестроительные фирмы, в 70-е гг. — нефтяные компании, то в 90-х гг. лидерами стали фирмы, представляющие электронные отрасли, например «General Electric», «Microsoft Corp», «Intel», IBM и др.

В-третьих, уровень производства в развитых странах достиг такого состояния, при котором все большее значение получает не количественное увеличение потребляемых товаров, а повышение качества жизни в целом. Общество осознает необходимость защиты окружающей среды от производственной деятельности человека и сохранения невозобновимых природных ресурсов. Государство принимает законы по охране экологии, и в результате появляются дополнительные факторы, ограничивающие рост.

Государство вынуждено учитывать новые особенности экономического роста при выборе политики развития народного хозяйства, которая может выполнять стимулирующую или сдерживающую роль.

Политика стимулирования основывается на следующих теоретических положениях:

— экономический рост в условиях постоянного увеличения населения является главным и единственным источником повышения уровня жизни. Он решает проблему несоответствия имеющихся ресурсов потребностям общества;

— экономический рост позволяет снизить противоречия в распределении доходов, улучшить положение бедных слоев населения;

— экономический рост, повышая благосостояние общества в целом, обеспечивает совершенствование качества жизни, предоставляя больше возможностей для отдыха и удовлетворения нематериальных потребностей.

Политика стимулирования роста может осуществляться с помощью стимулирования совокупного спроса, т. е. так называемая **политика «дешевых денег»**. В соответствии с кейнсианской доктриной применяются низкие ставки ссудного процента, которые обеспечивают постоянный приток инвестиций. Активно осуществляется стимулирование производства с помощью налоговых льгот, практики ускоренной амортизации и тому подобных мер. Государство стимулирует также спрос с помощью увеличения своих расходов, особенно на военные нужды и милитаризацию экономики.

Промышленная (индустриальная) политика предполагает усиление непосредственного влияния государства на структуру народного хозяйства и на повышение темпов роста с помощью увеличения государственных расходов на научные исследования, стимулирования частных инвестиций в инновационные проекты, повышения расходов на образование. В качестве составляющей промышленной политики может

применяться политика реструктуризации, включающая оказание государственной поддержки при закрытии неперспективных производств и регионов.

Политика сдерживания экономического роста основывается на следующих положениях:

растущее производство ускоряет уничтожение природных ресурсов, которые ограничены и невозполнимы, наносит непоправимый ущерб окружающей среде;

развитие технологий порождает дополнительные социальные проблемы из-за быстрого изменения применяемой техники, ускорения процесса устаревания знаний. Работники могут не найти себе работу из-за постоянно возрастающих требований. Кроме этого, в новых технологиях работник все больше становится придатком машины, что также порождает социальные проблемы;

рост сопровождается чрезмерной урбанизацией общества, негативно сказываясь на качестве жизни.

Политика «нулевого роста» предполагает поддержание темпов экономического роста в соответствии с темпами роста населения. Это позволяет сохранить существующий высокий уровень жизни и одновременно поддерживать сложившееся равновесие между уровнем занятости и уровнем инфляции. Эта политика в последние десятилетия трансформировалась в **природоохранную политику**, позволяющую существенно ограничить негативное влияние на окружающую среду. Для этого устанавливаются жесткие экологические стандарты и применяются крупные штрафные санкции за их нарушение, повышаются налоги на вредные производства. В результате часть производственных предприятий переносится за рубеж, как правило, в слаборазвитые страны.

Следует отметить, что государственное регулирование экономического роста является сложным многофакторным процессом, охватывающим, например, такие проблемы, как влияние на уровни сбережений, инвестиций, занятости, цен и др. Поэтому прогнозирование результатов государственного регулирования носит в значительной степени вероятностный характер.

РЕЗЮМЕ

Существуют краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные циклы. Долгосрочные циклы, или «длинные волны Кондратьева», охватывают период около 50 лет. Среднесрочные циклы включают период в 5–8 лет и состоят из фаз кризиса, депрессии, оживления и подъема. Экономический кризис вытесняет морально устаревшее оборудование, снижает издержки производства, приводит в соответствие структуру производства. Кризис, нарушая существующее равновесие, приводит к созданию нового

равновесия при более эффективном производстве. Причинами кризиса служат: несовершенство рыночного саморегулирования и развитие диспропорций в структуре народного хозяйства, характер движения основного капитала.

Существуют следующие основные виды экономических кризисов. Циклический кризис перепроизводства, который охватывает все сферы и отрасли народного хозяйства. Промежуточный кризис, который носит локальный характер. Он является временной реакцией на возникающие противоречия и диспропорции в экономике. Частичный кризис затрагивает какую-либо определенную сферу экономики. Отраслевой кризис охватывает смежные отрасли экономики. Структурный кризис затрагивает, как правило, несколько экономических циклов. Он обусловлен необходимостью коренных преобразований структуры производства на новой технологической основе.

Государственная антикризисная политика основана на применении кредитно-денежных и налоговых механизмов. Для предотвращения кризиса государство в определенный момент начинает препятствовать высоким темпам роста. Для этого увеличивается ставка рефинансирования и норма резервных отчислений. Повышаются налоги и отменяются налоговые льготы. В определенных случаях правительство может искусственно вызвать кризис, чтобы не допустить «перегрева» экономики и развития в дальнейшем глубокого кризиса. Правительство может также прибегнуть к политике протекционизма, изменяя таможенные пошлины и ограничивая импорт товаров.

Несмотря на существование макроэкономической нестабильности, в экономике существует постоянная возможность для роста. Экономический рост — это увеличение объемов товаров и услуг, произведенных за определенный период времени (обычно за год). Это результат применения факторов производства, к которым относятся: труд, земля и природные ресурсы, капитал, предпринимательская способность, научно-технический прогресс. НТП становится в последние десятилетия важнейшим фактором развития. Применение государством стимулирующей и сдерживающей политики роста позволяет достигать оптимального соотношения между затратами природных ресурсов, загрязнением окружающей среды и повышением объемов производства.

Влияние научно-технического прогресса и уровня инвестиций на экономический рост можно раскрыть с помощью производственной функции и таких показателей, как мультипликатор и акселератор. Производственная функция — или модель Кобба — Ду-гласа, представляет собой многофакторную модель экономического роста. Акселератор представляет собой числовой коэффициент, отражающий влияние изменения уровня совокупного дохода на уровень индуцированных или производных инвестиций. Мультипликатор — это числовой коэффициент, отражающий влияние уровня инвестиций на величину совокупного производства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что является причинами среднесрочного цикла? Из каких фаз он состоит?
2. Что является основой долгосрочного цикла? Каковы его особенности?
3. Каковы основные источники экономического роста?
4. Какие закономерности отражает производственная функция? Каково значение научно-технического прогресса?
5. Что означает понятие «инновационный процесс»?
6. Что означает эффект акселератора? Каково его влияние на экономический рост?
7. Какие формы государственной политики применяются для регулирования инфляции? Безработицы? Экономического роста? Покажите их взаимосвязь.

§ 1. Взаимодействие рынка и государства: ретроспективный обзор

Индивидуальное и общественное начала в экономике. Во все исторические эпохи экономическая деятельность объединяла два начала: индивидуальное и общественное.

Индивидуальное начало обусловлено тем, что первичным экономическим агентом — рабочим, предпринимателем, участником обмена и т. п. — всегда является вполне конкретный человек. Экономические агенты преследуют в первую очередь собственные, индивидуальные цели. Потребление результатов экономической деятельности также осуществляется вполне конкретными людьми.

Вместе с тем экономическая деятельность требует объединения усилий многих людей, а также привлечения средств и возможностей, предоставляемых обществом. В силу этого любая экономическая деятельность в конечном счете затрагивает интересы всего общества и как таковая становится объектом воздействия (регулирования) с его стороны. Поскольку на протяжении большей части истории человечества организующей силой общества является государство, воздействие общества на экономику осуществляется преимущественно через механизмы политической и экономической власти государства.

В разные исторические периоды индивидуальное и общественное (государственное) начала находили выражение в разнообразных формах организации экономической деятельности, по-разному взаимодействовали и сочетались друг с другом. В силу ряда причин (укрепление слоя частных собственников-предпринимателей, легитимизация идей индивидуальных свобод и ответственности и т. д.) в западноевропейских странах в конце XVIII — начале XIX в. индивидуальное начало заняло доминирующее место в экономике. С этим связано укрепление рыночной формы организации экономической деятельности (рынка), которая прежде в мировой истории не имела столь выраженного и господствующего характера.

Обеспечивая возможность саморегулирования экономики, рынок одновременно привносит в хозяйственную деятельность потребность в постоянном развитии. Мотивы и принципы экономического поведения в рамках рыночной системы (стремление к максимизации прибыли и конкуренция) не позволяют экономическим субъектам консервировать технологию и организацию производства, экономические институты и социальные условия. В рыночной системе заложена внутренняя потребность в количественном и качественном развитии. Это отличает ры-

нок от других экономических систем, например азиатского способа производства в древнем мире и тоталитарных систем XX в., в которых преобладает стремление к устойчивости и статичности, и в историческом плане создает преимущество над ними.

Экономический либерализм. Господство частной собственности, стремление к максимизации прибыли и конкуренция порождают значительные сложности в совмещении рынка с государственным регулированием. Господствовавшая в развитых странах на протяжении большей части XIX в. *доктрина либерализма*, в которой теория и практика рыночного саморегулирования нашли наиболее полное воплощение, отводила государству крайне ограниченное место в экономике. Принцип раннего либерализма — «laissez faire», что можно перевести примерно так: «Пусть делают все, что хотят». Он получил наиболее полное воплощение в Великобритании в середине XIX в., особенно в большой промышленной зоне г. Манчестер, откуда и пошло определение «манчестерский либерализм» для обозначения неограниченных и нерегулируемых рыночных свобод.

Идейный фокус либеральной доктрины — свобода. Она представляет не только философский идеал, но и экономическую ценность вполне прагматического характера. Свобода означает, во-первых, равные экономические возможности для всех, т. е. право для каждого начинать экономическую деятельность в соответствии со своими возможностями и интересами и беспрепятственно осуществлять ее в рамках закона, и, во-вторых, служит условием существования конкуренции и эффективного распределения ресурсов.

Экономическая свобода, однако, отнюдь не предполагает отсутствие правовых, социальных и иных разумных ограничений на хозяйственную деятельность. Для того чтобы свобода не превратилась в анархию, индивиды должны строго соблюдать законы. По вопросу о соотношении свободы и закона логика либеральной доктрины такова.

Исходя из интересов и выгоды, общество через своих представителей, например парламентариев, общественных деятелей, ученых и специалистов, вырабатывает ценности и нормы, которые должны регулировать экономическую жизнь. Затем, через государственный механизм, они превращаются в законы, подлежащие исполнению всеми гражданами. Законы не должны мелочно регламентировать экономическую деятельность и позволять государству вмешиваться в дела граждан без достаточных оснований. Напротив, они должны создавать благоприятные условия для того, чтобы каждый мог повысить свое благосостояние за счет собственных усилий. Поэтому законы должны регулировать лишь наиболее общие вопросы экономической жизни. Важно подчеркнуть, что согласно доктрине либерализма эти законы должны соблюдаться неукоснительно.

Поэтому для современных либеральных государств характерен очень жесткий государственный контроль за соблюдением законов при том, что в рамках законов допускается широкая свобода действий.

Либеральная доктрина прошла длительный путь развития и трансформации, сохранив, однако, заложенные в ее основу принципы свободы, равных стартовых возможностей, безусловного уважения прав индивида, законности и ограниченной роли государства. Но трактовка этих принципов и требования к полноте их реализации менялись. Возникший на рубеже XIX и XX вв. «социальный либерализм» допускал активное участие государства в социальной сфере, что неминуемо привело к признанию определенных позитивных возможностей государства в экономике.

Этагизм. Главным идейным соперником либерализма в экономической практике начиная с первой трети XX в. стали разнообразные формы государственных идеологий, или *этагизма* (от франц. слова *etat* — государство). Во многих странах и прежде существовали глубоко укоренившиеся традиции подчинения экономической деятельности государству. На рубеже XIX — XX вв. это было характерно для стран, отставших в своем развитии (в том числе для России, Германии, Японии). Но позже этагизм превратился в глобальную экономическую тенденцию.

В этот период необходимость развития крупномасштабного, массового и стандартизированного производства, требующего концентрации ресурсов, наряду с принципиальным увеличением значимости социальной сферы создали предпосылки и потребности усиления государственного регулирования экономической деятельности. Одновременно впервые в истории возникли возможности для управления экономикой из единого центра. Это прежде всего коммуникации, связь и транспорт, позволившие объединить народное хозяйство в единое целое.

Идея государственного регулирования экономики основана на представлении о возможности и желательности в той или иной степени централизованного управления производством и распределением материальных благ. Таким образом предполагается ускорить развитие экономики, обеспечить быстрые и крупномасштабные сдвиги в производственной, военной и научно-технической сферах и уменьшить социальное неравенство. Государственное регулирование (в крайних его формах — огосударствление экономики) опирается на принципы, противоположные рыночным. Государственная собственность в той или иной степени занимает место частной, эквивалентность обмена заменяется целенаправленным экономическим или административным регулированием цен и финансов, конкуренция нарушается поддержкой нерентабельных производств или государственным монополизмом. Даже в рыночной экономической среде государственное регулирование всегда осуществляется через те или иные

формы нарушения, ограничения или «исправления» действия рыночного механизма.

Этатизм, в отличие от либерализма, объединяет значительно более разнородные по социально-экономическому и политическому содержанию теории и направления практической деятельности. Но в их основании всегда лежит активное использование рычагов государственного воздействия на народное хозяйство.

В XX в. этатизм проявляется как в сравнительно мягкой форме государственного участия на базе кейнсианских моделей (США, Великобритания и другие страны в 30–70-х гг.) и французского «дирижизма», так и в социал-демократических моделях «третьего пути» в Скандинавии и Центральной Европе. В 50–70-е гг. этатизм, опирающийся на господство государственной собственности и традиционно-патриархальные социально-экономические отношения, выдвинулся в развивающихся странах единственной действенной доктриной, обеспечивающей преодоление отсталости и зависимости.

В демократических странах этатизм способствовал крупным структурным сдвигам, ускорению роста и социальной стабилизации, но в конце концов обернулся бюрократизацией и нарастанием социального изживенчества. В 70-х гг. бюджеты ведущих западных государств уже не выдерживали огромных социальных расходов. Длительная экономическая стагнация, хроническая инфляция и безработица в сочетании с ухудшением позиций США и западноевропейских стран в мировой экономике потребовали возрождения динамичных и конкурентных форм экономической деятельности и послужили причиной распространения *неолиберальных принципов* экономической политики в конце 70-х и в 80-х гг. Они основаны на идеях неоклассической теории. Любопытно, что в сфере академической науки интерес к неоклассике возник еще после Второй мировой войны, когда, в частности, была разработана *доктрина монетаризма*, но только двадцать — тридцать лет спустя эти идеи были востребованы практикой.

Неолиберальная экономическая политика, конечно, не была воспроизведением экономической практики раннекапиталистической эпохи. Государство сохранило активное и в основном позитивное влияние на социальную, научно-техническую и другие сферы. В отличие от «классического» капитализма, современное государство способно эффективно воздействовать на макроэкономические процессы через денежно-кредитные и другие финансовые рычаги с минимальным вмешательством на микроуровне.

Сочетание рыночного и государственного регулирования. В течение XX в. сочетание государства и рынка принимало разнообразные формы. Сложность современной социально-экономической жизни постепен-

но привела к органическому сочетанию и тесному переплетению рыночных и государственных начал.

Многие фундаментальные проблемы современного общества не могут быть решены исключительно рыночными механизмами и нуждаются в государственном участии. К этим проблемам относится прежде всего развитие социальной сферы, которая из пассивного элемента экономической системы превратилась в один из важнейших источников экономического роста. В частности, уровень образования, квалификации рабочей силы и состояние научных исследований непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста, что подтверждено специальными исследованиями. В дальнейшем роль образования и науки в экономическом развитии будет, по всей вероятности, возрастать за счет традиционных, материально-вещественных факторов производства. К числу других нематериальных факторов, оказывающих огромное влияние на состояние рабочей силы и производительность труда, на качество экономического роста, относятся здравоохранение, социальное обеспечение и состояние окружающей среды. Высокий уровень материального и духовного благосостояния граждан, доминирование среднего класса в структуре общества и, следовательно, реализация принципов социального партнерства определяют долгосрочные экономические перспективы страны и ее социально-политическую стабильность.

Особым фактором объективного усиления роли государства выступает чрезвычайно возросшая социально-организационная сложность современной экономики, которая нарушает обычные функциональные связи внутри рыночной системы. Это явление («институциональная ригидность») проявляется в том, что фундаментальные рыночные переменные, теоретически способные изменяться как в сторону увеличения, так и в сторону снижения, в современном обществе обычно изменяются только в одну сторону из-за сопротивления правовых институтов и организаций изменениям в другом направлении (обычно даже при ухудшении деловой конъюнктуры абсолютный уровень цен и заработной платы не снижается, затруднены увольнения рабочих и т. д.). Современная экономика в значительной мере утратила гибкость, которая была присуща раннему капитализму.

Но преувеличение роли государства, взгляд на государственное регулирование как на панацею от всех социально-экономических проблем неправомерны. Подобно тому как есть «провалы» рынка, есть и «провалы» государства (этот вопрос будет рассмотрен дальше в этой же главе). Экономическая эффективность — это прежде всего рынок. Все современные развитые экономики опираются на рыночные принципы. Более того, эти принципы постепенно воспринимаются всем остальным миром, хотя каждая страна сохраняет национальную специфику. Процесс восприятия

базовых ценностей рынка, обеспечивших группе стран лидирующее положение в мире, будет усиливаться по мере стремительной интернационализации не только экономической деятельности, но и вообще всей жизни человека.

Таким образом, прежнее противопоставление государства и рынка в развитых странах потеряло смысл: и государство, и рынок занимают в социально-экономической системе вполне определенное место, выполняют присущие только им функции и существуют в неразрывном единстве.

§ 2. Понятия рынка и государства

В экономической теории имеется множество определений рынка. Это не следует рассматривать как недостаток теории. Различные определения выделяют разные стороны такого сложного и многообразного феномена социально-экономической жизни человечества, как рынок, и выражают разные подходы научных школ или отдельных авторов к этому феномену.

Мы будем рассматривать рынок как **форму организации совместной экономической деятельности людей, основанную на трех обязательных признаках: частная собственность, добровольное экономическое взаимодействие самостоятельных и независимых друг от друга субъектов и конкуренция.**

Субъекты рыночных отношений. Основные субъекты рынка — это люди (физические лица) и группы людей, специально созданные для совместного осуществления экономической деятельности. В современной экономике эти группы обычно принимают форму юридически оформленных организаций — фирм, корпораций и т. д. (юридических лиц). Субъектами рынка могут выступать и государственные предприятия, если государство установит для них такие правила, которые близки к условиям деятельности на рынке физических и юридических лиц.

Субъекты рынка свободно, опираясь на собственные решения и предпочтения, вступают друг с другом в экономические отношения, которые в экономической теории называют **«контрактами»**. Контракты — это не только те письменные договоры, которые заключают между собой продавец и покупатель, а любые формы сотрудничества и соглашений между самостоятельными и независимыми участниками экономического процесса. Например, это купля-продажа, аренда, наем. Поступая на работу, индивид с точки зрения теории заключает контракт с работодателем, потому что каждая из сторон обязуется выполнять определенные условия (со стороны работника — выполнение работы определенного качества в течение определенного времени, со стороны работодателя — предоставление условий для работы и оплата труда).

Чем более развита правовая система общества, его культура и традиции, чем разнообразнее организации и учреждения, функционирующие в народном хозяйстве, тем большую долю занимают в контрактах неявно выраженные, подразумеваемые условия и обязательства. Эти условия и обязательства представляют как бы огромную подводную часть айсберга, скрытую от глаз. Например, при приеме на работу обычно не оговаривается, что работник имеет право на оплату дней, пропущенных по болезни, поскольку это право обеспечено общегосударственным законом (например, Трудовым кодексом). Таких примеров можно было бы привести очень много. Поэтому теория утверждает, что отношения между участниками экономического процесса, особенно в развитых обществах, строятся на основе *«несовершенно сформулированных контрактов»*.

Вступая в контракты, субъекты рынка преследуют цель максимизации прибыли, хотя это утверждение несколько упрощенно и поэтому часто подвергается критике современной теорией.

(О тесной связи понятий «рынок» и «экономическое взаимодействие, обмен, торговля» свидетельствует происхождение слова «рынок» и его эквивалентов в других языках. Западноевропейские слова «market», «marche», «Markt» восходят к латинскому «mercatus» — торговля. Русское «рынок» произошло от польского «rynek», которое восходит к немецкому «Ring» — «круг», торговая площадь в средневековых городах. Чешское «trh», безусловно, соответствует русскому «торг».)

Государство как субъект экономических отношений. Государство как субъект экономических отношений — это совокупность организаций, наделенных правом и обязанностью устанавливать и защищать обязательные для других субъектов рынка условия экономической деятельности и перераспределять результаты их деятельности.

Рассмотрим подробнее это сложное определение. Под совокупностью организаций понимается взаимосвязанная и иерархическая система органов управления экономикой и обществом. В современном мире это правительство, парламент, центральный банк, государственные ведомства регионального и местного уровня и другие государственные органы. Их важнейшая особенность — в том, что они *в принудительном порядке* устанавливают условия экономической деятельности.

Под условиями понимаются *законы, процедуры и нормы*. Законы определяют требования государства к экономическим агентам. Эти требования принимают форму, во-первых, ограничений (запретов) и, во-вторых, предписаний (обязательных действий экономических агентов, например необходимость регистрации фирмы). Процедуры устанавливают порядок, последовательность действий, права и обязанности участников экономического или юридического взаимодействия (например, регистрации фирмы). Нормы фиксируют обязательные эконо-

мические параметры, например минимальную заработную плату или пропорции обмена национальной валюты на иностранную (валютный курс).

Далеко за рамки нашей темы выходит вопрос о том, почему и как государство получило возможность определять условия экономической деятельности. Этот фундаментальный вопрос изучается философией, политологией, правом и другими дисциплинами. Кратко отметим, что правом и обязанностью исполнять определенные экономические функции государство наделяется обществом. Иными словами, государство получает «мандат» от общества и является его экономическим «агентом». Здесь обратим внимание читателей на следующие обстоятельства.

Во-первых, установленные государством условия носят *обязательный характер* для экономических агентов. Хотя в праве, как известно, существуют не только императивные (обязательные), но и диспозитивные нормы, допускающие выбор, — последние лишь расширяют поле возможностей для экономических агентов, но не устраняют ограничения для этого более широкого поля возможностей.

Во-вторых, государство не только определяет условия экономической деятельности, но и *защищает* их. В современной рыночной экономике государство предоставляет такую защиту через суд. Если один из экономических партнеров нарушает контракт, то другой партнер должен иметь возможность обратиться к государству за защитой.

Поэтому, в-третьих, определение и защита условий экономической деятельности — это не только право, но и в первую очередь *обязанность* государства.

В-четвертых, государство *не руководствуется* рыночными принципами максимизации прибыли и эквивалентности обмена. Поэтому оно не может рассматриваться как обычный субъект рынка. В своей законодательной и экономической деятельности государство руководствуется целями согласования интересов различных слоев общества, поддержания социальной справедливости, обеспечения экономического роста и многими другими целями, которые выходят далеко за рамки рыночных принципов. В частности, далеко не всегда государство стремится к максимизации дохода от хозяйственной деятельности государственных предприятий и налогообложения.

Достаточно ли законодательной деятельности государства и контроля за соблюдением законов и контрактов? Нет, этого недостаточно, потому что одна из фундаментальных характеристик рынка — конкуренция. Субъекты рынка стремятся одержать верх над соперниками. Поэтому конкурентная среда внутренне неустойчива и нуждается в защите со стороны государства. Оно должно бороться с монополизацией рынка и добиваться таких условий, чтобы производители действовали в конкурент-

ной среде. Она формируется не только антимонопольным законодательством, но и специальными экономическими мерами, например снижением барьеров для импорта и поощрением вступления на рынок новых участников. Конкурентная среда — необходимое условие успешного экономического развития.

Совокупность норм хозяйственного права и мер по поддержанию конкурентной среды объединяют понятием *«рамочные условия экономической деятельности»*. Создание благоприятных рамочных условий — главная задача государства в рыночной экономике.

Право перераспределения результатов экономической деятельности — также исключительное право государства. Оно реализуется главным образом через сбор налогов. Только государство и уполномоченные им лица и организации имеют легальное право собирать часть дохода других экономических субъектов в виде налогов и иных сборов.

Рассмотренное определение характеризует особое положение государства в экономике. Возможность определять рамочные условия экономической деятельности и перераспределять результаты деятельности других экономических субъектов позволяет государству осуществлять экономическое регулирование, а также заниматься обычной экономической деятельностью. Для этого государство реализует особые функции, например эмиссию денег. Хотя исторически деньги выпускались не только государством, но и торговыми, финансовыми компаниями, другими субъектами, а в настоящее время «созданием денег» занимаются и коммерческие банки, все же главным эмитентом денег сегодня выступает государство. Экономическое регулирование охватывает воздействие на экономику в целом и экономическое поведение отдельных субъектов с помощью финансовых и административных рычагов. Наконец, государство выступает в качестве собственно экономического субъекта, создавая объекты государственной собственности и управляя ими в интересах общества.

Государство как административно-правовой и экономический субъект. Из вышеизложенного нетрудно увидеть, что функции государства в рыночной экономике довольно явственно разделяются на две части.

Это, во-первых, административно-правовые функции, выражающиеся в законодательной деятельности, административном управлении и защите экономических законов, процедур и норм. Они выражаются в следующем:

- в законодательном обеспечении экономической деятельности (принятие законов, установление процедур и норм);
- в контроле над соблюдением законов, процедур и норм, применении санкций за их нарушение;

— в принятии и выполнении принудительных административных и юридических решений по отношению к государственным и негосударственным компаниям (закрытие компаний-банкротов, разукрупнение монополистов и т. д.).

Этот перечень мог бы быть значительно расширен. Административно-правовая деятельность государства чаще всего выражается в выдаче разрешений, наложении ограничений и запретов на деятельность субъектов рынка. Если отталкиваться от идей неoinституциональной теории, то административно-правовые ограничения, налагаемые государством, можно представить как рамки, за пределы которых субъекты рынка не могут выходить, а в пределах которых они свободны в своей деятельности. Это представление хорошо соотносится с известным правовым принципом «разрешено все, что не запрещено». Государство должно создавать стабильные и благоприятные правовые условия для субъектов рынка.

Следует подчеркнуть один чрезвычайно важный аспект положения государства в современной экономике как административно-правового субъекта. Он состоит в том, что **государство, будучи источником экономического законодательства, обязано действовать согласно установленным им же законам**. Это значит, что после принятия закона все государственные органы обязаны руководствоваться им и в случае нарушения закона подвергаются санкциям подобно частным компаниям и гражданам. Если иное не оговорено в законе, то государственные органы и государственные предприятия должны действовать по таким же правилам, что и остальные субъекты рынка. Например, при нарушении контрактного срока поставки продукции покупателю государственное и частное предприятия подвергаются *одинаковым* судебным санкциям.

Включенность государства *наряду* с гражданами и организациями в правовую систему, регулирующую жизнь всего общества, — важнейшее достижение европейской цивилизации в институциональной сфере, обеспечившее независимость и свободу субъектов рынка, а тем самым — полноценное функционирование рыночных сил и механизмов.

Во-вторых, наряду с административно-правовыми функциями государство выполняет функции собственно экономического субъекта. Это следующие функции:

— воздействие на поведение других экономических субъектов путем регулирования цен, заработной платы, валютного курса, других финансовых параметров и инструментов, а также путем осуществления денежной эмиссии;

— осуществление непосредственной хозяйственной деятельности с целью производства общественных благ или извлечения прибыли (управление госсектором, государственным акционерным капиталом);

— перераспределение финансовых потоков с помощью налогов, пошлин, субсидий, дотаций и иных методов финансирования.

Как и перечень административно-правовых функций, данный перечень может быть расширен. Он также нуждается в конкретизации, что и будет сделано в последующих разделах этой главы.

На практике различия между двумя группами функций не всегда бывают явными. К примеру, в рамках политики поддержания конкурентной среды осуществляются как административное разделение монополистических объединений, так и воздействие на них путем либерализации импорта. Вообще основным критерием различения административных и экономических методов участия государства в экономике служит их отношение к экономическому интересу субъектов рынка и свободному экономическому выбору. Меры государственных органов, принимаемые без учета интересов и намерений компаний и граждан, а тем более противоречащие этим интересам и намерениям, основываются на принуждении и представляют собой реализацию функций государства как административно-правового субъекта. Когда же государство создает условия, способствующие реализации интересов субъектов рынка, или же принимает решения, предполагающие самостоятельный выбор субъектами рынка, речь идет о регулировании с помощью экономических методов.

Отметим, что экономические функции государства в основном опираются на его административно-правовую роль, т. е. на его способность издавать законы и иные распоряжения, имеющие обязательную силу для остальных экономических агентов, и в принудительном порядке перераспределять ресурсы путем сбора налогов и последующего осуществления бюджетных расходов. Роль государства в качестве единственного эмитента платежных средств также опирается, в конечном счете, на политическую волю государства и его способность в административно-правовом порядке пресекать эмиссию иных платежных средств. Таким образом, административно-правовые функции государства в экономике являются первичными по отношению к функциям собственно экономическим.

§ 3. «Провалы» рынка и государства

Практика показывает, что рынок и государство не всегда справляются с теми задачами, решения которых ждет от них общество. Эти неудачи в экономической теории обозначаются словом «failures», которое в контексте рассуждений о рынке и государстве обычно переводится как «провалы». Встречаются и другие переводы этого экономического термина: «фиаско», «несостоятельность», «дефекты».

«Провалы» рынка. «Провалами» рынка называют такие проявления действия рыночных механизмов, которые побуждают субъектов

рынка принимать неоптимальные или нежелательные для общества экономические решения.

Иными словами, «провалы» рынка — это такие ситуации, когда рыночные механизмы направляют деятельность фирм или независимых предпринимателей в такое русло, которое субъективно выгодно для них, но неоптимально или нежелательно с точки зрения всего общества. Важно подчеркнуть, что эти неоптимальные или нежелательные решения являются не следствием ошибок субъектов рынка или действия каких-либо посторонних причин, а результатом действия именно самого рынка.

В экономической теории обычно выделяют следующие «провалы» рынка.

1. Тенденция к установлению отдельными экономическими субъектами монопольного контроля над рынком. Рыночная система может быть неустойчива. В стремлении максимизировать прибыль каждый субъект рынка стремится подавить конкурентов. Поэтому конкурентная среда может перерасти в олигопольный или даже монопольный рынок. Рыночная система не имеет внутренних механизмов, противодействующих тенденции к монополизации рынка.

2. Неравномерность распространения информации в экономической среде. Принимая экономические решения, субъекты рынка должны принимать во внимание данные о спросе потребителей, ценах, конкурентах, будущем развитии конъюнктуры и многом другом. Однако информация распространяется в экономической среде неравномерно. Одни субъекты рынка владеют большей информацией, чем другие. Например, продавец обычно лучше знает качество продаваемого товара, чем покупатель (это называют «асимметричностью информации»). Лицо, близкое к правительству, владеет более точными знаниями о предстоящих поворотах в экономической политике государства.

Получение информации, необходимой для принятия экономических решений любого уровня — от покупки овощей у уличного торговца до подписания многомиллионного контракта на разработку полезных ископаемых в другой стране, — требует специальных усилий и затрат. Не все субъекты рынка могут принять на себя достаточные затраты для того, чтобы обеспечить обоснованность и объективность своих действий. Более того, информация бывает эксклюзивной — доступной только некоторым субъектам рынка в силу, например, их социального положения. Наконец, даже та информация, которая в принципе доступна всем, распространяется не сразу, а в течение определенного времени (правда, с развитием современных средств связи и обработки информации это ограничение теряет силу).

Как известно из предыдущих глав, затраты на получение информации составляют один из главных видов трансакционных издержек, при-

чем признание «затратности» передачи и получения информации является одним из основополагающих отличий современной экономической теории от неоклассической доктрины. Конечно, и раньше в конкурентной борьбе выигрывал тот, кто располагал большими знаниями о ситуации на рынке, но тогда фактор информации имел меньшее значение, что позволяло основоположникам неоклассической доктрины абстрагироваться от него.

Неравномерность распространения информации ведет к тому, что некоторые из субъектов рынка, располагающие большей информацией, получают преимущество перед другими и возможность принимать субъективно более выгодные решения. Поэтому результаты экономической деятельности (прибыль) будут распределяться в пользу именно этих субъектов рынка. Таким образом, величина прибыли будет зависеть не только от ресурсных вложений, как следует из неоклассической доктрины, но и от информации. Возможна ситуация, когда благодаря владению информацией субъект рынка получит больше прибыли, чем конкуренты, при равных или даже меньших ресурсных вложениях, что противоречит принципам классического совершенного рынка.

3. Неспособность производить «общественные блага». Как известно, «общественными благами» называют товары и услуги, которые могут потребляться всеми членами общества независимо от того, в какой мере член общества оплатил пользование этими товарами и услугами. Примерами «общественных благ» являются национальная оборона, поддержание правопорядка, служба «скорой помощи», объекты общедоступной инфраструктуры, такие как маяки и т. п. На «общественные блага» не распространяется принцип исключения, т. е. потребление блага одним членом общества не уменьшает способность других пользоваться тем же благом.

Можно разделить «чистые» и «условные» «общественные блага». Для «чистых» благ принцип исключения действительно совсем не имеет силы. Например, возможность пользоваться светом маяка для моряков не изменится, если по каким-то причинам численность кораблей и соответственно «пользователей» маяка увеличится. Доступность «условных» «общественных благ» все же имеет некоторую зависимость от количества пользователей. Например, увеличение числа вызовов милиции может привести к тому, что к кому-то милиция не успеет вовремя приехать. Однако эта зависимость не настолько велика, чтобы отнести «условные» «общественные блага» к обычным товарам и услугам.

Рынок не в состоянии производить «общественные блага», потому что невозможно (а точнее, очень сложно) измерить «полезность», получаемую каждым членом общества при потреблении «общественного блага». Соответственно невозможно установить, сколько должен платить ка-

ждый человек за пользование «общественным благом». Например, нельзя определить, какова «полезность» гражданина А, получаемая от «потребления» национальной обороны, и как она отличается от аналогичной «полезности» гражданина В. (Для «условных» «общественных благ» такую полезность иногда можно установить, благодаря чему появляется возможность оказывать платные услуги на рыночных принципах, например милиция может легально оказывать дополнительные платные услуги по охране.) Соответственно невозможно установить объективный уровень индивидуальной оплаты «общественного блага» и получать прибыль от предоставления «общественных благ» частными лицами или организациями.

4. Неспособность соблюдать социально приемлемые границы неравенства в распределении доходов. Рынок (по крайней мере, в его «идеальной» классической модели) нейтрален к социальным и моральным требованиям и распределяет блага в зависимости от того, кто и сколько готов заплатить. В связи с тем что новые доходы субъектов рынка обычно являются результатом капитализации ранее полученных доходов, рыночная система имеет тенденцию к концентрации богатства на одном полюсе и бедности — на другом полюсе. Самые несправедливые пропорции распределения богатства, противоречащие общечеловеческой справедливости и морали, не противоречат принципам рынка, если накопление богатства на одном «полюсе» общества происходит на основе нормальных рыночных операций.

В этом, как и в рассмотренной выше тенденции к монополизации, состоит причина внутренней нестабильности рыночной системы. Она ярко проявилась в XIX в., когда совершенно свободное и неограниченное развитие рынка в Западной Европе (например, период так называемого «манчестерского либерализма» середины XIX в.) обернулось нищетой огромных масс населения, что стало питательной почвой для быстрого распространения социалистических идей.

5. Особое место среди «провалов» рынка занимает неспособность рынка устранить «внешние эффекты» (экстерналии). Экстерналии — это дополнительные выгоды или издержки, возникающие как побочный эффект от деятельности других лиц или организаций. Экстерналии не являются результатом деятельности тех, кто их получает. Примером положительных экстерналий (выгод) может служить рост посещаемости и повышение цен в ресторане, рядом с которым возвели популярный туристический объект. Владелец ресторана не приложил собственных усилий для повышения цен на блюда, предлагаемые посетителям, и увеличение его доходов стало исключительно результатом деятельности других субъектов рынка, например городских властей, которые построили близлежащий туристический объект. Бывают и отрицательные экстерналии

(издержки, потери), например снижение посещаемости санатория, рядом с которым провели железную дорогу.

Вопрос о том, следует ли отнестись к неспособности рынка устранить экстерналии к «провалам» рынка, является предметом теоретических дискуссий. Из известной теоремы Коуза следует, что при отсутствии вмешательства третьей силы и нулевых издержках на ведение переговоров обе стороны — источник и получатель экстерналий — могут прийти к взаимоприемлемому решению о том, как распределить между собой дополнительные выгоды или издержки. Но на практике такие договоренности возможны очень редко. Как могут договориться, например, химическая компания, загрязняющая атмосферу выбросами вредных веществ, и страдающее от этого население близлежащих городов и деревень? Хотя теоретически такое соглашение возможно, в реальности требуется вмешательство государства, которое запретило бы вредные выбросы или наложило штраф на компанию. Этот пример показывает, что неспособность рынка устранить внешние эффекты действительно следует отнести к числу «провалов» рынка.

Эти неоптимальные или нежелательные для общества решения, вытекающие из самой природы рынка, устраняются с помощью государственного регулирования. Например, монополистическим тенденциям должна быть противопоставлена антимонопольная политика государства. Именно к этому и пришли США и страны Западной Европы в конце XIX — начале XX в., когда свободный и конкурентный капитализм привел к образованию мощных монополий, грозивших подорвать основы рыночного механизма. Такие «провалы» рынка, как превышение социально допустимых границ неравенства и неспособность производить общественные блага, компенсируются государственной социальной политикой и работой государственного сектора экономики.

«Провалы» рынка привлекали наибольшее внимание теоретиков в первой половине XX в., когда западная рыночная система претерпевала глубокие изменения, переходя от раннего конкурентного капитализма к более сложной социально-экономической системе с высоким уровнем государственного регулирования и социальной защиты. С течением времени, однако, накопился большой материал о серьезных недостатках государственного регулирования, обусловленных самим характером государства как участника экономического процесса. По аналогии с «провалами» рынка их стали называть «провалами» государства.

«Провалы» государства. «Провалы» государства — это возможность принятия государственными органами таких экономических решений, которые неоптимальны или нежелательны с точки зрения интересов общества. Как и в случае с «провалами» рынка, подчеркнем, что

здесь речь идет не об ошибках или коррумпированности государственных чиновников, а о проявлении самой природы государственных органов.

К «провалам» государства относятся следующие.

1. Недостаток объективной информации для принятия оптимальных или желательных для общества решений. Взаимоотношения государственных органов и негосударственных экономических организаций строятся таким образом, что последние всегда стремятся манипулировать информацией, поступающей в государственные органы. Например, они могут преувеличивать социальную значимость своего производства или трудности своего экономического положения для того, чтобы получить государственные субсидии. Зачастую частные предприниматели занижают объемы своего оборота, стремясь уменьшить налоговые отчисления. Приступая к крупным экономическим проектам, например к финансированию строительства большого предприятия совместно с частным капиталом, государственные органы хуже знают состояние и перспективы рынка, чем частные предприниматели, которые работают на этом рынке.

2. Бюрократизм в принятии экономических решений. Современное государство является очень сложным социальным организмом, и принятие решений всегда требует длительных и трудных согласований между различными ведомствами. Сложная процедура сбора информации и согласования зачастую оборачивается неспособностью государства принять своевременное и желательное для общества решение.

3. Недостаток контроля общества над бюрократией. Это самый существенный «провал» государства. В силу профессионализации управленческих функций и многих других причин высшие государственные структуры, особенно неизбираемые исполнительные органы, приобрели известную автономию от общества даже в самых демократических странах. Это позволяет бюрократии в процессе экономического управления преследовать собственные цели, чаще всего — цели упрочения своего высокого положения в обществе, получения дополнительного государственного финансирования и расширения (увеличения) бюрократических структур. Государственные органы часто ведут своеобразный «торг» между собой в связи с принятием важных экономических решений. Например, какая-либо структура исполнительной власти добивается согласия других органов на поддержку ее экономических инициатив в парламенте в обмен на содействие в решении других вопросов. В современной теории это называется «бюрократический рынок». Поэтому решения, которые принимают государственные органы, часто служат интересам огромного государственного аппарата или его частей, а не общества в целом.

4. Несовершенство политического процесса. В современном демократическом обществе принятие экономических решений очень тесно

увязано с политическими интересами властных структур и организаций. Примером могут служить экономические последствия избирательного цикла: перед выборами государственные органы склонны смягчать экономическую политику, например увеличивая социальные льготы, и избегают непопулярных мер. Трудные экономические решения обычно переносятся на начало следующего избирательного цикла. Еще одним примером влияния политического процесса на экономику является лоббирование региональных интересов в ущерб интересам всего общества.

5. Недостаток мотивации к эффективному и рациональному ведению дел в государственной управленческой или производственной структуре. В отличие от частного предпринимателя, руководитель государственной структуры испытывает значительно меньшее давление со стороны конкурентов и не сталкивается с угрозой разорения. Поэтому он меньше заинтересован в том, чтобы максимизировать разницу между затратами возглавляемой им структуры (оплатой работников и служащих, расходами на сырье, материалы и энергоносители и т. д.) и результатами ее деятельности, например рыночной стоимостью произведенной продукции. Напротив, предпосылкой «выживания» государственных структур часто является именно наличие огромных штатов и большого бюджетного финансирования: чем крупнее структура, тем труднее государству ее реорганизовать или ликвидировать. Поэтому расширение, а не экономическая эффективность или удовлетворение потребностей общества является главным мотивом деятельности государственных структур.

Анализ «провалов» рынка и государства показывает, что в сложном современном обществе неправомерно делать односторонний упор или на рынок, или на государство. Внутренние недостатки, обусловленные самой природой рыночной и государственной форм организации экономической деятельности, требуют их сбалансированного сочетания путем развития гибкой и адаптивной (способной приспосабливаться к внешним требованиям) институциональной системы.

Чем же должно заниматься государство? В течение последних десятилетий вопрос о роли государства в экономике занимает одно из центральных мест в экономической теории. В начале этой главы мы показали, как менялось отношение к государству в развитых странах — от полного отрицания вмешательства государства в повседневную экономическую жизнь и сведения его роли до положения «ночного сторожа» до односторонней ориентации на государственное регулирование как способ решения социально-экономических проблем. Мы также показали, что государству, как и рынку, присущи внутренние недостатки — «провалы».

Решение вопроса о необходимой мере участия государства в экономике должно опираться на простое суждение: *государству следует делать то, что не может делать рынок*. Следовательно, государство должно сосредоточивать усилия прежде всего там, где рынок обнаруживает свои «провалы». Например, мелкое производство или торговля валютой не нуждаются в государственном участии, потому что этим занимаются частные предприниматели. В крупном производстве решение вопроса не столь однозначно: здесь требуется сочетание рыночной мотивации — стремления к получению максимальной прибыли путем эффективной и рациональной организации дела — со способностью государства привлечь большие ресурсы. Естественно, что на практике степень участия государства и частного капитала в конкретных проектах в огромной степени зависит от всего предшествующего экономического развития страны, в том числе от экономической мощи частных компаний.

Если оставить в стороне административно-правовые задачи, стоящие перед государством (формирование рамочных условий экономической деятельности), и сосредоточиться на чисто экономических функциях, то они состоят в следующем.

1. Производство «общественных благ». Наряду с обороной и охраной общественного порядка важное место среди «общественных благ» занимает транспортный сектор: автомобильные и железные дороги, мосты, каналы и т. д. Хотя некоторые из этих объектов, например дороги и мосты, бывают частными и платными, чаще всего они принадлежат государству.

2. Регулирование «естественных монополий» в сфере энергетики, транспорта, связи, коммунального хозяйства и т. д. Напомним, что «естественными монополиями» называются такие сферы экономической деятельности, где удельные издержки производства неуклонно понижаются по мере расширения объема предложения товаров или услуг. Иными словами, чем больше производится товаров или услуг, тем ниже издержки каждой единицы и соответственно ее цена. Поэтому для общества выгоднее, чтобы в некоторых сферах, например на транспорте или в системе почтовой связи, существовала одна компания-производитель, а не несколько конкурирующих компаний. Однако для того чтобы эта компания не злоупотребляла монопольным положением, государство должно устанавливать «потолок» цен и следить за качеством ее товаров (услуг). Наиболее распространенными видами «естественных монополий» являются электроэнергетика, трубопроводный транспорт, железные дороги, почтовая, телеграфная и телефонная связь, городской водопровод. В зависимости от сложившейся практики государство контролирует цены на продукцию «естественных монополий» (США) или осуществляет производство этой продукции государственными компаниями (Франция).

3. **Устранение чрезмерного социального неравенства** с помощью инструментов социальной политики (установление гарантированного минимума оплаты труда, индексация доходов, налоговое выравнивание доходов, дотации нуждающимся и т. д.).

4. **Защита общества от «внешних эффектов»**, например охрана окружающей среды.

5. **Поддержание макроэкономической стабильности** (борьба с инфляцией, поддержание валютного курса, ограничение внутреннего и внешнего долга и т. д.).

6. **Сглаживание экономического цикла** и поддержание экономического роста. Решение этой задачи достигается использованием очень широкого набора экономических инструментов: денежно-кредитного и налогового антициклического регулирования, промышленной, научно-технической политики и др.

Это *минимальный* перечень экономических функций государства в современном обществе. Зачастую государству приходится гораздо активнее вмешиваться в экономику, в том числе в производственную сферу, если частный капитал не в состоянии решить те или иные задачи. Так, государство часто учреждает государственные компании по производству промышленной продукции, причем таких изделий, которые не относятся к числу «общественных благ» (например, нефтепродуктов, автомобилей). Довольно много крупных государственных предприятий в Западной Европе. Нередко государство выкупает крупные нерентабельные компании у владельцев с тем, чтобы провести техническую модернизацию и структурную реорганизацию, а потом продает их частному капиталу (так происходило после Второй мировой войны с английскими и французскими угольными, металлургическими и железнодорожными компаниями). Но важно, чтобы государственное вмешательство не превысило некий «критический порог», за которым наступает ослабление рыночного механизма и падает эффективность всей экономики.

§ 4. Еще раз об экономических институтах

В главе 2 мы уже говорили об экономических институтах. Рассмотрим этот вопрос еще раз с точки зрения того, как они регулируют деятельность субъектов рынка.

Все экономические агенты — государство, частные компании, граждане, занимающиеся бизнесом, и т. д. — действуют по определенным правилам. Они показывают, что можно и что нельзя делать, как строить отношения с другими экономическими агентами. Эти правила называются институтами.

Институты — это правила, по которым хозяйствующие субъекты взаимодействуют друг с другом и осуществляют экономическую деятельность.

Например, это право частной собственности, или порядок открытия и регистрации новой фирмы, или процедура получения государственной лицензии на разработку нефтяного месторождения.

Совокупность институтов образует экономическую систему. Поэтому когда мы говорим о капиталистической, социалистической или какой-либо другой системе, то фактически мы говорим о соответствующей совокупности институтов.

Типы экономических институтов. Институты бывают формальными и неформальными. **Формальные институты** — это все писанные правила, имеющие отношение к экономической деятельности: Конституция, Гражданский кодекс, другие экономические кодексы, законы, указы, постановления и распоряжения государственной власти. Такие правила построены по иерархическому принципу. Правило более высокого уровня охватывает более широкий спектр экономических отношений, чем правило более низкого уровня. Последнее опирается на правило более высокого уровня и не должно противоречить ему. Изменить правило более высокого иерархического уровня труднее, чем правило более низкого уровня. Например, изменить Гражданский кодекс труднее, чем обычный закон, а Конституцию — еще труднее, чем Гражданский кодекс. Иерархичность придает устойчивость системе формальных институтов. В наборе самых общих правил — а таким набором для рыночной экономической системы является Конституция — должно быть сформулировано «правило изменения правил», т. е. порядок изменения законов, указов, распоряжений (например, процедура внесения законопроектов, порядок отмены законов и распоряжений и т. д.).

Система формальных институтов близка к вышеупомянутому понятию «рамочные условия экономической деятельности».

Кроме формальных правил, существуют также **неформальные институты** (правила). К ним относятся, во-первых, традиции и социокультурные стереотипы. Во-вторых, к ним относятся правила и процедуры, не санкционированные государством (возможно, даже противоречащие государственной политике), но тем не менее практикуемые хозяйствующими субъектами. Совокупность неформальных правил может быть очень широка и часто выходит далеко за пределы традиций и стереотипов.

Не надо думать, что неформальные институты — нечто второстепенное и незначительное. В некоторых ситуациях, особенно в переходный период при недостатке правовых норм или неспособности государства обеспечить соблюдение законов, неформальные институты начинают играть очень важную роль в регулировании экономического поведения.

Так, современные российские предприятия не всегда рассчитываются с поставщиками за полученную продукцию. Поставщики знают, что их продукция может быть не оплачена, и тем не менее производят отгрузку. Это положение дел, конечно, не санкционируется государством в виде законов или формальных распоряжений. Однако такая форма экономического поведения существует. Следовательно, мы имеем дело с неформальным институтом, причем имеющим очень большое значение в реальной хозяйственной практике.

Институциональная система. Институты часто называют «правилами игры». Этот термин вошел в активный научный оборот сравнительно недавно, с развитием современной институциональной теории (неоинституционализм). Американский ученый Дуглас Норт образно сравнил экономические институты с правилами проведения матчей между спортивными командами, например баскетбольными. Установлением и изменением правил игры в пользу определенной группы экономических агентов обычно занимаются организации, специально созданные для этой цели, например политические партии и профессиональные ассоциации.

Современная институциональная теория связывает существование институтов с такой фундаментальной характеристикой экономической среды, как «неопределенность», т. е. наличие множества явлений, сил и факторов, которые экономический агент не способен знать, учитывать и прогнозировать при принятии решений. Для того чтобы упростить информационный обмен между «игроком» и внешним миром, необходимы устойчивые правила экономической деятельности и экономических отношений — институты; знание и соблюдение этих правил облегчает взаимодействие между «игроками» в современном сложном и быстро меняющемся экономическом мире.

Другой основой существования институтов выступает *деперсонификация* современной экономической жизни. В отличие от прошлых эпох, когда экономические агенты действовали в рамках сравнительно небольших сообществ и часто были лично знакомы друг с другом, сейчас они бывают разделены тысячами километров и часто не только не знают друг друга, но и не стремятся к установлению тесных личных контактов. Соответственно по-новому приходится решать проблему соблюдения контрактов, т. е. борьбы с возможными нарушениями одной или обеими сторонами условий экономических соглашений. Если раньше выполнение соглашений обеспечивалось, с одной стороны, специальными органами, которые были уполномочены общинами, городами, административными единицами, а с другой стороны — традициями и личными отношениями, то теперь для этой цели требуется система хорошо отработанных и единых для больших территорий (хотя при этом неизбежно упрощенных, из-

лишь абстрактных) законов и механизмов принуждения к исполнению законов со стороны государства.

Таким образом, писанные и неписанные законы и правила экономической деятельности — институты — структурируют *экономическую среду*, задают внешние рамки для экономической деятельности каждого человека и каждой организации, принося известную определенность и прогнозируемость в экономические процессы за счет ограничения свободы и произвола экономических агентов.

В развитых рыночных экономиках институциональная система, сформировавшаяся в результате многовековой социально-экономической эволюции, чрезвычайно сложна. В этой системе институты хорошо «сцеплены» между собой, или *когерентны*. Например, законодательство подробно регулирует весь спектр экономических и социально-экономических отношений. Существует огромное многообразие экономических организаций, специализирующихся на многочисленных, подчас очень узких направлениях деятельности. Экономический субъект функционирует в среде, состоящей из сложных, разнообразных и обычно устойчивых связей (производственных, торговых, юридических, информационных, социальных), что чрезвычайно облегчает хозяйственную деятельность. Так, производитель может не заботиться об организации сбытовой сети для своей продукции (если он этого не хочет), потому что к его услугам имеется множество посреднических или торговых фирм.

Совокупность экономических институтов (институциональная система) определяет характер и динамику экономического развития любой страны. Это влияние значительно сильнее, чем влияние природных, географических и демографических факторов. Как отмечает известный неoinституционалист Трэйнин Эггертссон, «экономическая теория институтов занимается изучением конечной загадки экономики: почему некоторые страны способны организовать свою экономическую жизнь эффективно, в то время как другие страны не могут обеспечить свой экономический рост и даже страдают от нищеты посреди изобилия». Иллюстрируя роль институциональной системы, он приводит пример, который на первый взгляд кажется парадоксом: обладая богатейшими запасами полезных ископаемых, Албания является самой бедной страной в Европе, в то время как Япония и Сингапур, не располагая природными ресурсами, относятся к числу самых процветающих стран. Можно привести и многочисленные примеры того, как институты определяют дивергенцию (расходящиеся «траектории») экономических процессов в странах, близких по уровню развития, потребительским стандартам и т. д. Так, по мнению американского исследователя Пола Кеннеди, превосходство Японии над США в роботизации производства связано

с японской традицией пожизненного найма: применение роботов не угрожает безработицей и не встречает сопротивления профсоюзов.

Возникновение, функционирование, изменение и взаимодействие институтов представляют самостоятельную и сложную научную проблему, которой занимаются институционализм, эволюционная теория и другие направления экономической науки.

Итак, значение институтов состоит в том, что они **определяют характер и направления экономической деятельности**. Иными словами, институты задают «правила игры» для экономических субъектов. Институты могут благоприятствовать экономическому росту, и тогда страна будет быстро развиваться. Институты могут быть и социально нецелесообразными, например благоприятствовать не производственной, а чисто спекулятивной или даже криминальной деятельности. В этом случае экономические агенты будут склонны заниматься именно спекулятивной или криминальной деятельностью, а не производством. Поэтому очень важное условие для успешного развития экономики любой страны — создание соответствующей институциональной системы.

РЕЗЮМЕ

Во все исторические эпохи экономическая деятельность объединяла два начала: индивидуальное и общественное. Преследуя индивидуальные цели, люди не могут обойтись без взаимодействия с другими людьми, в силу чего экономическая деятельность приобретает и общественный характер. Координацию экономического взаимодействия от имени общества осуществляет государство.

Сложность современной социально-экономической жизни привела к тому, что прежнее противостояние между рынком и государством сменилось в развитых странах органическим сочетанием и тесным переплетением между ними.

Рынок — это форма организации совместной экономической деятельности, основанная на частной собственности, добровольном экономическом сотрудничестве самостоятельных и независимых субъектов и конкуренции. Исходя из собственных интересов и предпочтений, субъекты рынка вступают во взаимодействие на основе «несовершенно сформулированных контрактов». Государство представляет собой совокупность организаций, наделенных правом и обязанностью устанавливать и защищать обязательные для других субъектов рынка условия экономической деятельности и перераспределять результаты их деятельности. Оно должно делать то, что не может делать рынок. Это создание рамочных условий хозяйственной деятельности и компенсация «провалов рынка»: производство «общественных благ», регулирование «естественных монополий», защита общества от «внешних эффектов», устранение чрезмерного социального неравенства и др. И рынок, и государство функционируют по определенным правилам, которые называются «институтами». Совокупность институтов определяет характер и динамику экономического развития любой страны.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Как проявляется в современной экономике соединение рыночных и государственных начал?
2. Назовите обязательные признаки рыночной организации экономической деятельности.
3. Что вы считаете важнейшей чертой государства как субъекта экономической деятельности?
4. Перечислите «провалы» рынка и «провалы» государства.
5. Укажите минимальный перечень функций государства в современной экономике.
6. Что такое «экономические институты»?
7. Как «деперсонализация» современной экономической жизни связана с развитием институтов?

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Среди всех используемых в экономике ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и других) важнейшее значение имеет управление, т. е. способность и умение вырабатывать цели, определять ценности, координировать выполнение задач и функций, обучать работников и добиваться эффективных результатов их деятельности. Именно качество и эффективность управления, его воздействие на людей с разным уровнем образования, опытом, квалификацией и интересами позволяют добиваться высокопроизводительной деятельности на предприятиях, в крупных производственно-хозяйственных комплексах, в регионах, в различных звеньях экономики. Вот почему большое теоретическое и практическое значение имеют выявление и реализация наиболее эффективных и перспективных форм управления.

§ 1. Актуальные проблемы теории управления

Изменения объективных условий функционирования организаций, характерные для уходящего столетия, внесли немало нового в развитие взглядов, научных концепций и управленческой практики. Рост крупных организаций, отделение управления от собственности, развитие точных наук и наук о человеке послужили основой разработки научного подхода к организациям, принципов и методов управления ими. Это вызвало к жизни множество научных идей и школ о закономерностях построения организаций, об их основных чертах и стимулах функционирования — формальных и неформальных, о человеческих отношениях, о социальных системах, о разделении функций и ответственности, о теории принятия решений, о математическом аппарате процессов управления.

Роль поведенческих наук в теории управления. Можно без преувеличения утверждать, что проблема всестороннего развития и использования человеческих возможностей, отношения к людям как к ведущему ресурсу, к капиталу, а не как к издержкам производства становится едва ли не центральным постулатом теорий управления. Во всех проектах и программах развития организаций основным ориентиром становится возвышение места и значимости человека — как субъекта управления и как объекта управления — с его интересами, мотивами, стимулами, степенью удовлетворенности.

В этой связи важно подчеркнуть, что углублению обоснованности и развитию современных теорий управления способствуют достижения

последних десятилетий в различных науках о поведении людей — психологии, социологии, социальной психологии, антропологии. Именно на этой базе исследуются и выявляются место и роль человека в становлении и функционировании социальных систем, познаются новые возможности и ресурсы для повышения эффективности управления.

Трудно переоценить значение *психологической науки*, предметно занимающейся изучением и прогнозированием поведения индивидуума, выявлением условий, мешающих или способствующих рациональным действиям и поступкам людей. Методологический аппарат этой науки используется в процессах обучения и тренировки работников, при повышении заинтересованности и степени удовлетворенности трудом, при принятии управленческих решений, при оценке результатов деятельности. Исследования поведения человека в организации, психологических аспектов хозяйственной предприимчивости открывают новые возможности для целенаправленного использования человеческого потенциала.

Особую важность в последнее время приобретает изучение социальных систем, группового поведения, чем занимается *социологическая наука*. Это касается прежде всего выводов и рекомендаций, связанных с групповой динамикой, процессами социализации, организационной структурой, бюрократией, коммуникациями. Нельзя не видеть, какую непосредственную практическую значимость имеет изучение природы социальных конфликтов, и прежде всего конфликтов межличностных, конфликтов между малыми, средними и большими социальными группами. Социологическая наука существенно продвигает изучение мотивации человеческой деятельности, места и роли человека в социальных и технических системах. В настоящее время научную новизну приобретают такие аспекты, как факторы социальной активности, социальная патология, моделирование деятельности человека, его социальные возможности, ожидания, ограничения, социальные перемещения, мобильность, идентификация.

Сравнительно новая научная дисциплина — *социальная психология* призвана дать ответы на вопросы о том, как и почему индивидуумы ведут себя в групповой деятельности так, а не иначе. Главной особенностью здесь является то, как происходят изменения в межличностном поведении, в каких формах они осуществляются и как преодолеваются барьеры их восприятия. Весьма полезны для задач управления исследования, посвященные измерению, пониманию и изменению позиций, форм коммуникаций и путей удовлетворения индивидуальных нужд в условиях групповой деятельности.

Поведением и деятельностью людей в широком контексте жизни общества занимается *антропология*, указывающая пути отбора из имевшихся в прошлом ценностей и норм тех, которые могут служить настоя-

щему и проявляться в поведении людей в организациях. Социальная память прошлого, определенные стереотипы сознания и поведения лежат в основе различий фундаментальных ценностей, взглядов и норм поведения, проявляющихся в деятельности организаций. Нельзя не учитывать характер и степень влияния указанных факторов на то, как люди себя ведут, как действуют, каковы их приоритеты, как это может отражаться на их поступках и поведении в процессе работы.

Тесная взаимосвязь и взаимовлияние наук о поведении людей, их возросшее воздействие на дальнейшее развитие теорий и практики управления вносят фундаментальные изменения в формирование современных взглядов на организацию как объект управления. Широкое распространение получает представление об организации как о *координируемом социальном образовании* с решающей ролью индивидуального и группового поведения. Это, в свою очередь, предполагает возвышение значимости человека — как субъекта и как объекта управления — с его интересами, мотивами, стимулами, компетентностью, степенью удовлетворенности.

Следует обратить внимание на непосредственную связь новейших теорий управления с *экономической наукой*. Исследования отношений собственности, рыночного и государственного регулирования, макро- и микроэкономических аспектов функционирования субъектов хозяйствования, проблем эффективности и ее измерителей, методов экономического стимулирования имеют прямое отношение не только к ориентации методов и процессов управления, но и ко всем аспектам эффективной деятельности организаций.

Междисциплинарный подход к управлению, комплексное решение его проблем резко повышают роль современных информационных систем, связывающих воедино все процессы управления и функционирования организаций. «Человеческий фактор» в организации находится в постоянном взаимодействии с новейшими техническими средствами и технологическими приемами управления. Вот почему на первый план выдвигаются задачи максимизации способности всей системы справиться с необходимой информацией, добиться требуемой скорости и реактивности при принятии, реализации и контроле управленческих решений. Важно обеспечить получение требуемой информации в определенной форме и в нужное время теми, кому она необходима. Именно на это нацелены расширение масштабов и повышение роли информационных технологий, компьютерных сетей и телекоммуникаций в управлении. В перспективе значение этого фактора будет нарастать высокими темпами.

Информационные сети создают реальные предпосылки для формирования целого ряда новых принципов управления, соответствующих из-

менениям внешней и внутренней среды предприятия. Суть этих принципов сводится к следующему:

- происходят контакты не руководителя с подчиненными, а равноправных работников;
- каждый сотрудник должен иметь доступ к любой информации о предприятии, к зданиям всех его сотрудников;
- должны действовать группы, работающие либо над определенным проектом, либо с определенным заказчиком или классом клиентов;
- целостность предприятия поддерживается за счет создания сети рабочих групп;
- работа ведется в режиме реального времени, включает «запараллеливание» работ и их итеративно-коммуникационную организацию (вместо последовательной и кооперативной);
- создаются технико-организационные условия для формирования «виртуальных» звеньев, члены которых могут находиться в различных географических точках.

Использование информационных технологий, сети Интернет и всех видов сетевой организации, компьютерных программ не только позволяет оперативно получать информацию и принимать решения, но и вызывает множество коренных организационных изменений. Сокращается бюрократический аппарат, пересматриваются традиционные взгляды на роль и механизм эффективной связи корпораций, открываются безграничные возможности роста финансовых рынков и инвестирования, укрепляется сплоченность персонала. С сетью Интернет связана реальная диффузия знаний, их доступность в любом уголке Земли, всеобщее приобщение людей к культурным ценностям. Существенно повышаются темпы роста производительности труда. Экономический и управленческий потенциал организации во все большей степени зависит от способности менеджеров контролировать информацию, манипулировать ею, нацеливать персонал на наиболее эффективное использование ресурсов.

Современные теории управления. На переднем крае теоретических разработок и тенденций, имеющих большую практическую значимость, в настоящее время оказались те направления, которые в наибольшей мере отражают изменившиеся условия функционирования организаций. Это вызвано и ориентацией на новейшие технологии, и проблемой рискованных инвестиций, и способами высокопродуктивного ведения хозяйства, и прогнозированием потребительского спроса и поведения конкурентов, доминантой стратегического подхода в управлении. Среди новых направлений теоретических обобщений и разработок важное место занимает *реинжиниринг*, т. е. перестройка на современной информационной и технологической основе организации производства и управления. Это

и теория, и методы комплексного оздоровления корпораций, управленческого ренессанса с охватом и реконструкцией всех без исключения элементов, включая систему человеческих мотиваций и стимулов. Это перестройка с ясно поставленными целями и средствами. В рамках этого направления рассматриваются и новые импульсы повышения эффективности, связанные с сокращением размеров и оптимизацией хозяйствующих субъектов, и потенциал матричных структур, органически сочетающих линейное и программное руководство, и возможности деятельности комплексных целевых команд, и многое другое. Управленческий механизм настраивается на овладение рынком — анализ его емкости, организацию сбыта товаров, способы стимулирования продаж, обеспечение конкурентоспособности товаров и услуг.

Ресурсная теория организации первоначально появилась как одна из концепций, объясняющих происхождение фирмы, наряду с неоклассической теорией, теориями трансакционных издержек, эволюционной экономики. С точки зрения ресурсной теории «фирма — больше чем административная единица; она — также совокупность материальных и нематериальных ресурсов, распределенных между различными пользователями с помощью административных и экономических решений»¹. Это означает, что разнородные и малоподвижные ресурсы создают возможности для фирмы получать экономическую ренту. Применительно к стратегическому управлению цель ресурсной теории состоит в том, чтобы объяснить создание, использование и возобновление конкурентных преимуществ в терминах ресурсов фирм.

Ресурсы фирмы могут быть материальными и нематериальными. Они могут быть созданы внутри фирмы или приобретены на рынке. Обычно в ресурсной теории выделяют следующие категории: основные ресурсы, стратегические активы (отличительные особенности), устойчивые конкурентные преимущества, источники указанных преимуществ.

Отдельные аспекты ресурсного обмена непосредственно изучают такие отрасли знания, как общий менеджмент и все его разделы (производственный, финансовый и т. д.), маркетинг, логистику, правоведение, информатику, экологию, лингвистику, деловую этику, психологию. Синтезу этих направлений в единую научную систему содействует ресурсная теория организации, которая призвана, с одной стороны, расширить рамки традиционных теорий, а с другой — исследовать имеющиеся «белые пятна».

Фирма представляет собой совокупность ресурсов, которые включают все входящие потоки, обеспечивающие работу фирмы, и позволяют осуществлять ее стратегию. Эти ресурсы могут быть материальными

¹ Penrose E. Theory of the Growth of the Firm: 3 ed. Oxford: Oxford University Press, 1995.

и нематериальными и также могут быть созданы внутри фирмы или приобретены на рынке. Данная теория предполагает, что ресурсы неравномерно распределены среди фирм, что и является причиной либо конкурентного преимущества, либо уязвимости компании. Если конкурентное преимущество фирмы основано на владении каким-либо ресурсом, то делаются попытки блокировать или замедлять распределение таких ресурсов среди других компаний.

Следует обратить внимание и на *концепцию внутренних рынков корпораций* (или организационных рынков). В данном случае речь идет о перенесении закономерностей и принципов рыночного хозяйства во внутреннюю деятельность корпораций. Такие революционные преобразования должны охватить все подразделения — линейные, функциональные, маркетинговые и даже аппарат высших руководителей. Они становятся автономными звеньями, которые покупают и продают товары и услуги внутри и вовне и объединяются едиными информационными сетями, финансовыми системами и предпринимательской культурой. Благодаря выпрямлению операций организационные рынки резко сокращают многие виды расходов, внимание фокусируется на обосновании перехода от иерархических к горизонтальным структурам, на поиске выгодных соотношений между крупными и малыми организациями.

Согласно этой концепции подразделения, имеющие экономическую свободу внутри предприятий, быстрее могут обеспечить изменения в производстве товаров, предоставлении услуг, во всей системе отношений с потребителями. К этому же примыкает и разрабатываемое понятие демократической корпорации, предусматривающей глубокую децентрализацию управления с расширением демократических форм и методов функционирования подразделений и руководителей.

Непосредственную практическую ориентацию имеет *теория альянсов* (ассоциативных форм организации и управления). Интеграционные процессы в управлении, ориентированные на более эффективное использование всех видов ресурсов (и в первую очередь научно-технических, инвестиционных и финансовых), приводят к появлению многообразных форм горизонтального объединения организаций. Образуются плоские иерархии вокруг коренных процессов со специфическими целями в каждом из них. Это не только так называемые горизонтальные корпорации, но и стратегические союзы, различные модификации конгломератов, консорциумов, холдингов, хозяйственных ассоциаций и групп.

§ 2. От вертикальной иерархии — к горизонтальным структурам

В течение XX столетия организация управления прошла в своем развитии три фазы фундаментальных изменений. Первая фаза — отделение управленческих функций от собственников и превращение управления

в профессию. Вторая фаза — появление начиная с 20-х гг. командно-административных организаций с вертикальной соподчиненностью и высоким уровнем централизации решений. Третья фаза — переход к организациям с преобладанием горизонтальных структур и связей, базирующихся на широком использовании информационных технологий, специальных знаний и системных методов принятия решений.

На пороге следующего столетия совершается кардинальный переход от организационной рационализации, основанной преимущественно на накопленном опыте, к всестороннему применению современных знаний, информационных сетей, горизонтальных, ассоциативных связей и структур.

Модификация структур управления. Процесс модификации организационных структур управления, конкретных форм и методов руководства в современных условиях вызывается объективной необходимостью, с одной стороны, усилить стратегический подход к развитию субъектов хозяйствования, а с другой стороны, повысить их способности обрабатывать обширную информацию и оперативно реагировать на складывающиеся ситуации.

Во-первых, осуществление децентрализации производственных и сбытовых операций. С этой целью в рамках крупнейших компаний уже созданы или создаются полуавтономные или автономные отделения, полностью отвечающие за прибыли и убытки. На эти отделения возлагается вся полнота ответственности за организацию производственно-сбытовой деятельности. В относительно небольшом органе корпоративного управления концентрируется решение только стратегических вопросов развития, связанных с крупными инвестициями. Каждое отделение полностью финансирует свою деятельность, вступает на коммерческой основе в партнерские отношения с любыми организациями.

Во-вторых, нововведенческая экспансия, поиск новых рынков и диверсификация операций. Это направление реализуется через создание в рамках крупных компаний нововведенческих фирм, ориентированных на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых изделий и технологий и действующих на принципах «рискового финансирования». Широко распространенной практикой крупных компаний становится создание в наиболее перспективных областях небольших предприятий, нацеленных на завоевание в кратчайшие сроки прочных позиций на рынке.

Эти предприятия могут создаваться как самостоятельные, так и по соглашению с другими компаниями, как бы на кооперативных началах. В указанных ассоциациях могут принимать участие сотни фирм.

В-третьих, дебюрократизация, постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала. Для этого предпринимаются самые разнообразные меры, включая распределение акций среди персона-

ла и образование предприятий, находящихся в коллективной собственности их работников.

Теперь уже, после многих десятилетий использования традиционных структур (линейно-функциональной и дивизиональной), становятся очевидными их «плюсы» и «минусы» и, что особенно важно, явная ограниченность их использования в новых условиях ускоряющегося научно-технического прогресса, невиданного роста объемов необходимой информации, динамизма рыночных потребностей.

Ниже в табл. 16-1 приводится сравнительная оценка достоинств и недостатков линейно-функциональной и дивизиональной организационных структур, позволяющая с учетом особенностей конкретных условий определять возможности использования той или иной формы организационного построения.

В зависимости от конкретных условий, степени сложности и неопределенности решаемых задач используются различные формы горизонтальных связей. Одни — простые, ясные и недорогие (прямые контакты между руководителями, взаимодействующими по поводу решения общей проблемы; взаимосвязь между двумя подразделениями, имеющими прочные контакты по основным вопросам их деятельности, и др.). Другие — более сложные, дорогостоящие и требующие больших усилий для формирования. К ним можно отнести, например, создание временных целевых групп для решения проблем, затрагивающих несколько подразделений; постоянно действующие группы для решения периодически возникающих межфункциональных проблем; новые «интегрирующие» органы в управлении самими горизонтальными процессами. Обращает на себя внимание и такая форма, как переход от интеграционной к связующей роли руководителя, если имеется существенная дифференциация функций и видов деятельности. Определенный эффект достигается при установлении двойной ответственности в критических точках решения проблем при матричных структурах управления. Налаживанию плодотворных горизонтальных связей содействуют и неформальные отношения между работниками, улучшающие деятельность формально спроектированной структуры.

Таблица 16-1

Сравнительная характеристика организационных структур управления

Линейно-функциональные	Дивизиональные
Обеспечивают выполнение специализированных задач, контролируемых с помощью планов и бюджетов	Децентрализованные операции подразделений с централизованной оценкой результатов и инвестиций

Продолжение

Линейно-функциональные	Дивизиональные
Наиболее эффективны в стабильной среде	Наиболее эффективны в изменяющейся среде
Содействуют эффективному производству стандартизированных товаров и услуг	Пригодны для условий взаимосвязанной диверсификации по продуктам или регионам
Обеспечивают экономию на управленческих расходах	Ориентированы на оперативное принятие решений
Предусматривают специализацию функций и компетентность	Создают организационные условия для междисциплинарного подхода
Ориентированы на ценовую конкуренцию	Успешно функционируют при неценовой конкуренции
Рассчитаны на использование действующих технологий и сложившегося рынка	Ориентированы на освоение новых рынков и новых технологий
Производственная специализация, превышающая возможности централизованного планирования	Вмешательство высшего звена организации для усиления координации подразделений и повышения эффективности их деятельности
Быстрое решение проблем, находящихся в компетенции одной функциональной службы	Быстрое решение сложных межфункциональных проблем
Вертикальная интеграция, нередко превышающая возможности полной загрузки специализированных подразделений	Диверсификация внутри корпорации или приобретение внешних организационных звеньев

В новейшей литературе в области управления много места уделяется рассмотрению путей перехода к так называемым горизонтальным корпорациям.

Горизонтальные корпорации. Анализ накопленного опыта показывает, что простое уменьшение размеров предприятий во многих случаях не привело к существенному увеличению производительности. Те или иные различия новых организационных моделей не исключают того, что имеются некоторые общие признаки горизонтальной корпорации, которая, как утверждается, займет ведущее место среди деловых организаций будущего.

Организационная структура горизонтальной корпорации формируется не по отношению к поставленной задаче, а вокруг процесса. Вместо создания структур на основе набора функций и департаментов компания строится вокруг ее трех — пяти основных процессов со специфическими целями в каждом из них. Такая структура представляет собой плоскую иерархию. Сокращается вертикальное администрирование, сочетаются фрагментарные задачи. Устраняются работы, которые не обеспечивают получение добавленной стоимости. Происходит минимизация деятельности внутри каждого процесса. Используется меньшее число коллективов для наиболее полного осуществления соответствующих процессов.

Важной чертой подобной организации дела является использование групп (команд) для управления любыми работами. Группы (команды) становятся основным «строительным» блоком организации. При самоуправлении групп ограничивается руководящая роль управляющих в организации. Группа имеет общую цель. Ответственность и подотчетность используются для оценки степени достижения поставленных целей. При этом ведущим звеном и показателем успеха становится удовлетворение потребителей (а не увеличение запасов товаров или рентабельности). Считается, что прибыль будет обеспечена и выпуск товаров будет расти, если потребители будут удовлетворены. Принципиальное значение имеет то, что оценки и система оплаты труда устанавливаются по результатам деятельности группы (команды), а не только за индивидуальные действия и достижения. Поощряются развитие различных умений и овладение персоналом несколькими профессиями вместо узкой специализации.

Непременными условиями становятся максимизация контактов поставщиков и потребителей, обеспечение их прямых и регулярных связей. Практикуется включение представителей поставщиков или потребителей во внутренние рабочие группы компании, если это возможно по условиям деятельности. Не менее важны также информирование и тренировка всего персонала.

Новая корпоративная модель, расширение кооперирования среди конкурентов, поставщиков и потребителей меняют традиционные представления о границах компании. Профессиональные знания и умения каждого партнера позволяют создавать «лучшую во всем» организацию, в которой любая функция и процесс реализуются на мировом уровне, что невозможно достичь в отдельной компании. В результате достигается и более высокая эффективность производства, возникает обстановка взаимодоверия и взаимответственности. Партнерство здесь менее формально. Компании соединяются вместе для того, чтобы использовать специфические рыночные возможности, которые для отдельно взятых

компаний не существуют. Информационные сети помогают установить связи между компаниями.

Учитывая процессы организационного развития, которые в разных сочетаниях уже осуществляются в настоящее время, можно предположить распространение в будущем структур, образующих горизонтальные корпорации, характеризующиеся отмеченными выше особенностями.

Ниже перечислены основные тенденции изменений структуры управления корпорациями:

- отделение общекорпоративного уровня управления от производственно-хозяйственного;

- освобождение высшего звена управления от значительного числа функций оперативного руководства;

- введение независимой экспертизы;

- создание при высшем руководстве специальных штабных групп, разрабатывающих новые технические идеи и помогающих их быстрее реализовать;

- специализация одних функциональных служб на оказании услуг различным подразделениям корпорации, а других — на планировании и контроле;

- уменьшение числа функциональных подразделений на уровне корпорации, организация в отделениях штабных органов по руководству производством, сбытом, исследовательскими и другими работами;

- появление функций и подразделений по организационному развитию корпорации;

- создание суперотделений.

Основные черты децентрализации управления корпорациями:

- организация в компаниях отделений по видам выпускаемой продукции;

- введение групповых высших управляющих для координации производственно-хозяйственной деятельности нескольких отделений или компаний;

- подчинение функциональных органов высшему корпоративному руководству.

§ 3. Проектные и матричные структуры

У одной организации или у их группы возникает необходимость разработать и осуществить проект комплексного характера, охватывающий, с одной стороны, решение широкого круга специализированных технических, экономических, социальных и иных вопросов, а с другой — деятельность разных функциональных и линейных подразделений. В ответ на эти запросы практики возникла проектная форма управления, представляющая собой механизм, нацеленный на решение межличностных, меж-

групповых и межорганизационных проблем, связанных с организацией взаимодействия вертикальных и горизонтальных систем управления.

Проектные структуры. В строгом смысле под проектной структурой понимается временная организация, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи (разработки проекта и его реализации). В одну команду или специально создаваемую структуру собираются квалифицированные работники разных профессий, специалисты, исследователи для осуществления определенного проекта с заданным уровнем качества и в рамках выделенных для этой цели материальных, финансовых и трудовых ресурсов. После завершения проекта и решения всех связанных с этим задач привлеченные в команду (структуру) работники возвращаются в свои подразделения к постоянной работе или переходят на работу по выполнению другого проекта. Руководителю проекта полностью подчинены все члены команды и все выделенные для данной цели ресурсы.

Введение проектного управления является свидетельством того, что линейно-функциональная структура не может обеспечить осуществление множества проектов. При организации подразделений по специализированным функциям много усилий затрачивается на установление и выяснение взаимоотношений между дифференцированными ролями. Поскольку линейно-функциональная структура продолжает существовать наряду с проектным управлением, последнее следует скорее характеризовать как механизм преодоления недостатков и дополнения рычагов имеющейся структуры, а не как ее замену.

Проектные структуры различаются между собой и по масштабу деятельности, и по широте охвата проблем и отраслей знаний и производства, и по характеру взаимодействия с линейными и функциональными звеньями организации, и по кругу полномочий по связи с внешней средой.

Матричные структуры. Подобные формы организации являются основой для построения матричных структур (рис. 16-1), при которых члены проектной команды подчиняются не только руководителю проекта, но и руководителям тех функциональных подразделений, в которых они постоянно работают. Организация развивается одновременно в двух измерениях. Таковы, например, структуры, основанные на сочетании осуществляемых функций с территориальной структурой или типом потребителей, а также с видом выпускаемой продукции. При такой форме организации полномочия руководителя проекта могут варьировать от почти всеобъемлющей линейной власти до практически чисто штабных полномочий.

В матричной организации руководители проектов отвечают в целом за интеграцию всех видов деятельности и ресурсов, относящихся к данному проекту. С этой целью все материальные и финансовые ресурсы по

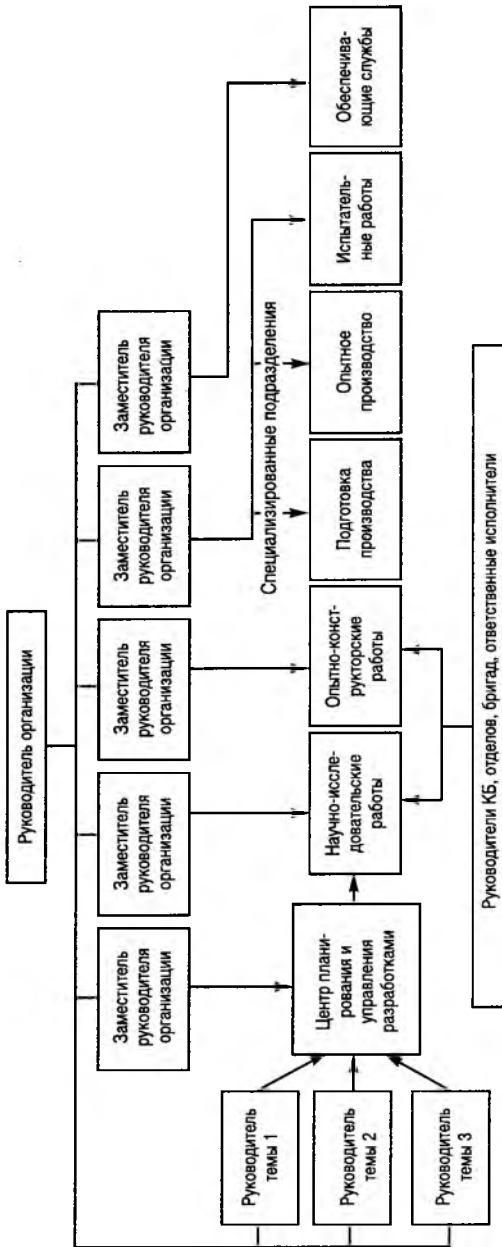


Рис. 16-1. Матричная структура управления

данному проекту передаются в их распоряжение. Руководители проекта также отвечают за планирование проекта и ход его выполнения по всем количественным, качественным и временным показателям.

Что же касается руководителей функциональных подразделений, то они делегируют руководителю проекта некоторые из своих обязанностей, решают, как и где должна быть выполнена та или иная работа. Функциональная экспертиза продукции проводится во всех подразделениях компании. Каждое подразделение имеет прямую связь с выпускаемым им видом продукции и с осуществляемым им видом функциональной деятельности.

Как показывает опыт, матричная структура способствует коллективному расходованию ресурсов, что имеет существенное значение, когда выпуск продукции сопряжен с необходимостью использования редких или дорогостоящих видов ресурсов. При этом достигается определенная гибкость, которая, в сущности, отсутствует в функциональных структурах, поскольку в них все сотрудники постоянно закреплены за определенными функциональными подразделениями.

Поскольку в матричной организации сотрудники набираются из различных функциональных отделов для работы по конкретному проекту, трудовые ресурсы можно гибко перераспределять в зависимости от потребностей каждого проекта. Наряду с гибкостью матричная организация открывает большие возможности для эффективной координации работ, что становится главной задачей и функцией руководителя проекта.

Все более широкое распространение проектного и матричного управления в организациях разных типов требует серьезного его изучения. Ясно, что введение нового компонента в традиционные организационные структуры имеет (и в еще большей мере будет иметь) серьезные последствия для развития организаций, поскольку это связано с существенными изменениями в практике организации управления.

§ 4. Ассоциативные формы организации предприятий

В переходный период, когда упраздняются существовавшие ранее иерархические структуры с управлением на основе директивных методов, возрастает роль ассоциативных форм организации и интегрированных структур управления предприятиями на основе рыночных принципов ведения хозяйства. Эти новые горизонтальные объединения и союзы образуются путем вхождения предприятий в различные корпоративные группы с разной степенью регулирования и координации, с разными формами организационно-финансового взаимодействия.

Ниже рассматриваются основные формы интеграции предприятий, получающие свое развитие в современных условиях.

Финансово-промышленные группы. Современные *финансово-промышленные группы* (ФПГ) представляют собой диверсифицированные многофункциональные структуры, образующиеся в результате объединения капиталов предприятий, кредитно-финансовых и инвестиционных институтов, а также других организаций с целью максимизации прибыли, усиления конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, упрочения технологических и кооперационных связей. Классификация финансово-промышленных групп представлена на рис. 16-2.

Развитие финансово-промышленных групп становится в нынешних условиях перспективным путем формирования современного крупного производства. Характерной чертой нынешнего этапа их развития является многоотраслевая направленность, что позволяет гибко и оперативно реагировать на неожиданные изменения в условиях усложняющейся рыночной конъюнктуры.

Создание финансово-промышленных групп осуществляется несколькими способами. Наиболее распространенным является добровольное объединение капиталов отдельных участников и учреждение акционерного общества, представляющего собой вновь созданную организационную структуру со всеми экономико-правовыми полномочиями и соответствующей юридической и хозяйственной ответственностью. Вторым способом является добровольная передача участниками создаваемой финансово-промышленной группы пакетов своих акций в управление одному из участников группы, как правило, банку или финансово-кредитному институту. Третий способ состоит в приобретении одним из участников группы пакетов акций других предприятий, компаний, организаций, которые в результате этого становятся участниками финансово-промышленной группы. Подобное приобретение пакетов акций не всегда носит добровольный характер и может быть органически связано с процессами слияний и поглощений одних компаний другими.

Финансово-промышленная группа международного типа представляет собой структуру, состоящую из головной компании и отделений, филиалов, дочерних обществ в других странах. Чем выше степень интернационализации капитала ФПГ, тем большее, при прочих равных условиях, количество зарубежных отделений она имеет в структуре своей организации. Характерно, что за рубеж выносятся не только производственные подразделения финансово-промышленных групп, как это наблюдалось ранее, но и непосредственно финансовые звенья групп. Это способствует ускорению проведения финансовых операций группой в целом, позволяет использовать местные условия рыночной конъюнктуры с максимальным эффектом (изменения соотношений валют в различных странах, темпов развития инфляции, налоговые льготы и т. д.).

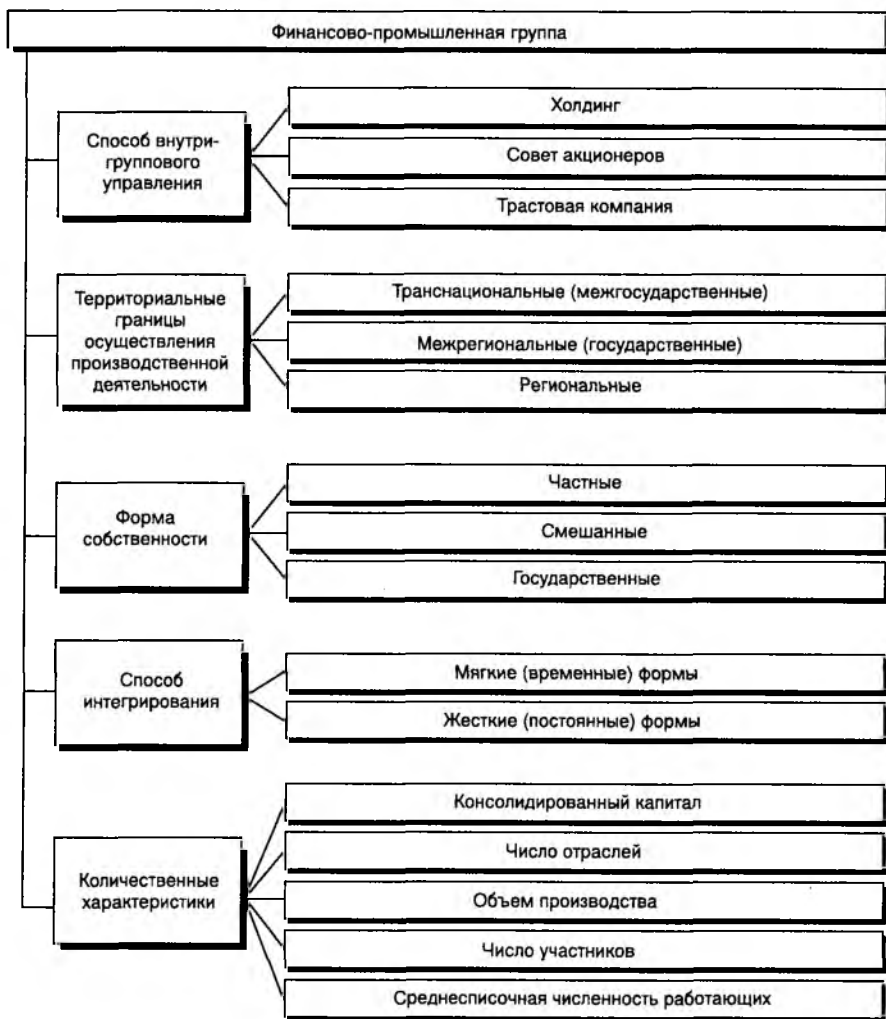


Рис. 16-2. Классификация финансово-промышленных групп

Современные корпорации. В практике стран с развитой рыночной экономикой наиболее распространенной формой организации управления крупным производством является корпорация. Это организация или союз организаций, созданных для защиты каких-либо интересов и привилегий участников и образующих самостоятельное юридическое лицо. Основы корпоративного законодательства устанавливают за корпорацией право действовать на правах юридического лица независимо от своих

владельцев. Корпорация может от своего имени подписывать контракты, брать кредиты, выдавать ссуды и т. д., причем отдельные акционеры не несут никакой ответственности за ее действия. Это позволяет нормально функционировать при наличии огромного числа индивидуальных акционеров.

Современная корпорация — это, как правило, материнская компания с целой сетью дочерних обществ, отделений, филиалов, агентств и прочих хозяйственных образований, имеющих различный юридический статус и разную степень хозяйственно-оперативной самостоятельности.

Корпорации способствуют решению двух фундаментальных проблем рыночной экономики: первая заключается в привлечении капитала под крупные инвестиции, вторая — в диверсификации, т. е. в распределении риска. Основные черты современных форм управления: организация в компаниях отделений по видам выпускаемой продукции; введение групповых высших управляющих для координации производственно-хозяйственной деятельности нескольких отделений или компаний; подчинение функциональных органов высшему корпоративному руководству.

Транснациональная корпорация (ТНК) представляет собой особый вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей свою деятельность на мировом рынке посредством заграничных филиалов и дочерних обществ. Это национальная компания с зарубежными активами, т. е. национальная по капиталу и контролю, но международная по сфере своей деятельности. Образование подконтрольных зарубежных предприятий (дочерних обществ и филиалов) происходит на основе экспорта капитала крупнейшими национальными корпорациями. В современных условиях ТНК превратились в одного из основных субъектов мирового рынка. Процесс развития и роста транснациональных корпораций приобретает все большую масштабность, что свидетельствует об углублении интернационализационных процессов в мировом хозяйстве.

Холдинговая (или держательская) компания представляет собой организацию, владеющую контрольными пакетами акций других компаний с целью осуществления по отношению к ним функций контроля и управления. Холдинг является специфическим управленческим и финансовым ядром современных корпораций, конгломератов и иных организационных структур рынка.

По характеру деятельности холдинги подразделяются на чистые и смешанные, или оперативные. Чистые холдинги ограничивают свою деятельность исключительно контрольно-управленческими функциями по отношению к дочерним обществам, а смешанные, помимо названных, могут выполнять и разнообразные функции, связанные с предпринимательством в промышленной, торговой, транспортной и других сферах.

Характерной чертой холдинговых компаний в России является то, что они представляют собой не только акционерные общества, контролирующие пакеты акций других акционерных обществ. Их дочерние или зависимые предприятия являются юридическими лицами с собственным уставным капиталом. За годы реформ уже накоплен опыт функционирования этих институтов.

Холдинговые компании могут объединять под своим контролем, с одной стороны, промышленные и торговые предприятия, финансовые институты, а с другой — функции холдинговой компании с помощью финансово-кредитных рычагов могут осуществлять крупные банки и иные финансовые институты, охватывающие производственные и коммерческие подразделения, инвестиционные фонды, страховые компании. По формам собственности холдинги могут подразделяться на государственные, частные и смешанные государственно-частные структуры.

Одну из форм объединений, создаваемых на основе соглашения между несколькими банками, предприятиями, компаниями, фирмами, научными центрами, государствами для совместного проведения крупных финансовых операций по размещению займов, акций или осуществлению научно- и капиталоемких проектов, в том числе международных, представляет собой *консорциум*. Происходит сращивание банковского и промышленного капитала, однако партнеры, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность, за исключением той части деятельности, которая касается целей консорциума. Консорциумы создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности его участников.

Правовой формой консорциума являются товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и др. Они могут быть временными и постоянными. Временные консорциумы образуются для размещения облигаций национальных и иностранных займов на сравнительно небольшие суммы, а также для осуществления краткосрочных сделок. Постоянные консорциумы обычно имеют дело с операциями по размещению займов определенной страны или группы стран, операциями с бумагами отдельных акционерных обществ для осуществления иных финансовых, коммерческих и инвестиционных операций значительного масштаба.

Консорциум, как правило, возглавляется крупным банком или банковской монополией, которые подбирают участников соглашения — консортов, разрабатывают условия займа или организации акционерного общества, занимаются юридическим оформлением документации, введением займов в биржевую котировку, размещают акции и облигации среди покупателей. Ведущая монополия имеет обширную сеть различ-

ных филиалов и агентств, обеспечивающих реализацию выпускаемых консорциумом ценных бумаг.

Конгломерат представляет собой организационную форму объединения предприятий, которая возникает в результате слияния различных фирм независимо от их горизонтальной или вертикальной общности. Конгломератные слияния подразделяются на несколько типов — функциональные, рыночно ориентированные и чисто конгломератные слияния.

Как правило, конгломераты представляют собой образования, ориентированные на развитие и максимизацию прибылей независимо от сфер деятельности. Как новейшая форма монополистических объединений они получили распространение в виде интеграции предприятий различных отраслей без всякой производственной общности. В настоящее время распространены конгломераты, объединяющие под единым финансовым контролем со стороны холдинговой компании целую сеть разнородных предприятий. Эти предприятия не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности фирмы-интегратора. Основными способами образования конгломератов являются слияние и поглощение фирм различной производственной и коммерческой ориентации.

Конгломератам свойственна значительная децентрализация управления. Отделения конгломератов пользуются существенно большей свободой и автономией в определении всех аспектов своей деятельности, чем аналогичные структурные подразделения традиционных диверсифицированных концернов.

Совместное предприятие (СП) представляет собой международную фирму, создающуюся двумя или несколькими национальными предприятиями с целью наиболее полного использования потенциала каждой из сторон для максимизации полезного экономического эффекта их деятельности. Оно является разновидностью предприятий с иностранными инвестициями и в соответствии с действующим российским законодательством определяется как предприятие с долевым участием российских и иностранных инвесторов. Важным признаком совместного предприятия следует считать наличие в числе его учредителей (участников) наряду с национальными хотя бы одного иностранного инвестора.

В соответствии с действующим российским законодательством совместные предприятия в Российской Федерации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ.

По своей организационной структуре совместные предприятия могут подразделяться на закрытые или открытые акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и т. д., при этом доля каждой из сторон в уставном капитале совместного предприятия строго оговорена в уч-

редительных документах. Распределение прибыли происходит, как правило, пропорционально доле вложений в уставный капитал компании.

Отличительной особенностью структуры управления совместным предприятием является равноправие сторон в процессах принятия решений, контроле над деятельностью фирмы, стратегическом планировании. Оперативно-тактическое руководство осуществляется высшим органом управления компанией, назначаемым совладельцами совместного предприятия.

Сетевые организации. *Сетевые организации* представляют собой средоточие фирм или специализированных единиц, управляемых не с помощью многоуровневой иерархии и команд, а рыночными механизмами.

Во все возрастающем ряде отраслей, включая компьютерную, полупроводниковую, автомобильную и другие, сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимном владении акциями участниками группы — производителями, поставщиками, торговыми и финансовыми компаниями.

Переход к сетевой форме организации начался в 80-х гг. XX в., когда развивающаяся конкуренция и быстрые технологические изменения вызвали массовое реструктурирование производства во всех отраслях. С помощью контрактов и других соглашений соединялись вместе внешние компоненты организаций в различные типы сетевых структур. В одних случаях стабильные отношения в виде сетей возникали на основе объединения поставщиков, производителей и сбытовых звеньев. В других случаях компоненты в ценностной цепи соединялись контрактным способом в интересах реализации проекта или производства продукции. Затем они разъединялись, чтобы стать частью новой ценностной цепи для следующего предпринимательского проекта. Переход к такой форме придает организации необходимый динамизм. Поскольку любые функции реализуются на контрактной основе, то можно легко заменить поставщиков. А это, в свою очередь, способствует снижению затрат.

Особенность сетевых организаций состоит в том, что они часто используют коллективные активы нескольких фирм, расположенные в различных точках ценностной цепи. Различные компоненты сети осознают свою независимость и делятся информацией, кооперируются друг с другом, предоставляют продукцию для того, чтобы поддерживать собственное место в ценностной цепи. Многие недавно разработанные сети предполагают более действенную и заинтересованную роль участников. Как показывает опыт, такое добровольное активное поведение не только улучшает конечные результаты, но и способствует выполнению контрактных обязательств. Сетевые организации, включающие в себя элементы разных структур, обладают чертами, отличающими их от других

организационных форм. Образующие их сети могут быть стабильными, динамичными и внутренними (рис. 16-3).

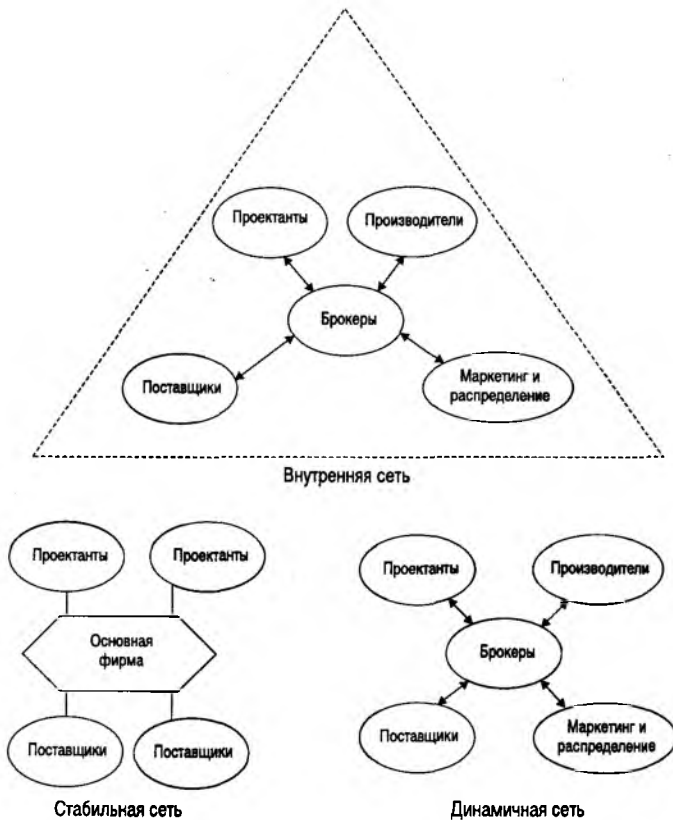


Рис. 16-3. Сетевые организации

Например, фирма, организованная по функциональному признаку, может вступить в союз с определенными распределителями (продавцами) продукции, чтобы сосредоточиться только на той деятельности, для которой у нее имеются лучшее оборудование и оснащенность. Результатом этих изменений становится *стабильная сетевая организация*: фирма-ядро соединяется с ограниченным количеством тщательно отобранных партнеров.

Напротив, крупная матричная многонациональная организация, состоящая из различных проектных, производственных и торговых единиц, может заменить централизованное ценообразование отношениями куп-

ли-продажи между своими подразделениями со свободным установлением цен. Результатом станет тип сети, называемый *внутренним рынком*.

Наконец, в некоторых отраслях быстрые технологические и рыночные изменения могут побудить дивизиональные организационные структуры перейти к форме *динамичной многоструктурной сети* проектантов, поставщиков, производителей и продавцов, которые владеют активами. В последние десятилетия это оказалось наиболее характерным для издательских фирм.

В итоге сетевая организация включает в себя элементы специализации функциональной формы, автономность дивизиональной структуры и возможность переброски ресурсов матричной организации. Однако сетевая организация сама по себе имеет ряд ограничений. В частности, типичными ошибками при ее построении являются: расширение фирмы за пределы ее внутренних возможностей; появление таких модификаций, которые не соответствуют внутренней логике данного организационного образования.

§ 5. Формы коллегиального управления

Крупные перемены в организации управления, происходящие под влиянием усложняющегося производства, повышения удельного веса наукоемкой и высокотехнологичной продукции, необходимости принятия дорогостоящих и рискованных решений в условиях неопределенности, вызвали к жизни множество различных коллегиальных органов.

Сущность коллегиальных органов. Важное место и нарастающее значение в организационных структурах в последние годы приобретают коллегиальные формы работы. Это комитеты, целевые рабочие группы, комиссии, советы, коллегии. Разумеется, эти формы не представляют собой какого-либо обособленного типа структуры. Они могут быть постоянными или временными, иметь неодинаковый статус, уровень предоставляемых полномочий и выполнять разные задачи в организации.

Деятельность коллегиальных органов может охватывать различные направления деятельности организации: 1) решения, относящиеся к общей стратегии и политике; 2) все акты управления и административных действий; 3) непосредственную исполнительскую деятельность, реализующую принимаемые решения.

Преимущества такой организационной формы связаны прежде всего с совместной, взаимодополняющей работой целой группы людей. Лучшее взаимопонимание между людьми достигается особенно в тех случаях, когда речь идет о группах, члены которых характеризуются, как правило, одинаковым поведением и даже специфическими навыками: линейные и функциональные руководители, специалисты в области технологии, экономики, коммерческой деятельности и т. п. При этом

обеспечивается координация между различными службами или между различными работниками аппарата управления. Существенно и то, что происходит столкновение различных точек зрения лиц, занимающихся обычно различными видами деятельности, а главное — имеющих различную подготовку и различный опыт. Во многих случаях это способствует возникновению новых идей.

Нельзя не видеть и того, что коллегиальные органы способствуют стабильности организации, поскольку дают возможность определенному числу руководителей находиться в курсе проблем соприкасающихся с ними служб, а также создают условия для подготовки молодых руководящих кадров. К тому же решения, принимаемые коллегиальными органами, имеют гораздо больше шансов на то, чтобы быть более правильными, более точными и более объективными.

Коллегиальные органы нередко наделяются полномочиями принимать окончательные решения, осуществлять руководство (или передавать полномочия по осуществлению руководства). Известна практика образования подобных органов для выполнения совещательных функций, т. е. представления руководителю любого уровня своего обоснованного мнения по тому или иному вопросу.

Формы коллегиальных органов. Ниже приводятся основные разновидности коллегиальных органов корпоративного уровня вместе с характеристикой организации их деятельности и уровня полномочий.

1. *Коллегиальный орган, уполномоченный принимать решения.* Такого рода орган может быть использован при отсутствии линейного руководителя для выполнения данной функции или для его замены, а также для оказания (в виде исключения) помощи линейному руководителю в принятии особо важных решений. Например, существуют комитеты по принятию решений по вопросам общей политики организации. Такой орган возглавляется высшим руководителем организации, а входящие в него руководители важнейших подразделений и эксперты играют весьма активную роль.

2. *Коллегиальный орган, осуществляющий контроль.* Такое организационное звено выполняет по отношению к руководителям главным образом роль органа, дающего разрешение на принятие решений, соответствующих определенным требованиям. Он же осуществляет контроль за выполнением этих решений. В таких случаях руководители могут принимать единоличное решение только до определенного уровня, за пределами которого необходимо получать соответствующее разрешение органа по контролю.

3. *Коллегиальный орган информационного характера.* На совещаниях этого органа осуществляются контакты между руководителями подразделений; их общий руководитель информирует всех о сложившейся си-

туации, о принятых и намечаемых решениях. В результате могут быть уточнены методы осуществления решений. Органы информационного характера бывают необходимы прежде всего на высших уровнях управления. Использование же их на низших уровнях служит для улучшения взаимопонимания между лицами, имеющими отношение к данному вопросу, в частности, между специалистами (или работниками функциональных подразделений) и линейными руководителями. Деятельность такого органа призвана привести к усилению связей и к улучшению личных взаимоотношений.

4. *Коллегиальный совещательный орган.* Такой орган (комитет, экспертный совет и т. п.) может иметь своей задачей изучение какой-либо проблемы и представление своего заключения о ней. Он не заменяет, а дополняет деятельность имеющихся в организации специалистов-экспертов. Следует при этом различать органы, занимающиеся какими-либо исследованиями, и органы, которые пользуются уже готовыми исследованиями для составления своего заключения. Совещательный орган может осуществлять свою деятельность при помощи специалистов или экспертов, когда оказывается возможным объединить знания, имеющиеся у различных лиц по определенной сложной проблеме. Встречаются случаи, когда руководитель организации собирает некоторое число специалистов, работающих в совещательных и штабных службах, для коллегиальной работы. При этом рассматриваемый вопрос отличается сложностью и требует знаний, рассредоточенных обычно между различными службами, а орган может выполнять некоторую координирующую роль.

§ 6. Управление знаниями и обучающиеся организации

Одним из новейших проявлений качественной перестройки управления применительно к задачам изменения научно-технической и информационной базы производства, предпринимательских нововведений и системы взаимосвязей в рыночной сфере можно считать появление новой функции и механизма «управления знаниями». Речь идет в данном случае об аккумулировании интеллектуального капитала, выявлении и распространении имеющейся информации и опыта, создании предпосылок для распространения и передачи знаний. В условиях революционных изменений в производственных и информационных технологиях использование интеллектуального капитала и связанная с этим профессиональная компетенция кадров обеспечивают выживание и экономические успехи компаний.

Управление знаниями становится важным инструментом повышения эффективности деятельности всех видов организаций, поскольку:

- современные информационные и коммуникационные технологии дают возможность постоянно и надежно обмениваться идеями и информацией;
- решения принимаются более обоснованно, быстрее и дешевле, когда люди и идеи тесно взаимосвязаны;
- сотрудничество укрепляется с помощью самоорганизующихся групп;
- знания о потребителях повышают степень результативности отношений с ними;
- знания, полученные совместно с потребителем, открывают дорогу для большего числа нововведений, лучших продуктов и услуг;
- обучающиеся организации становятся действенной формой управления постоянными изменениями.

В рамках деятельности компаний именно названные условия дают все новые и новые импульсы для развития научных исследований и технических разработок, маркетинга и формирования долгосрочной стратегии.

Существенное расширение доступа к знаниям, ставшее возможным благодаря информационной революции, меняет саму природу отношений между специалистом и непрофессионалом, между организацией и работником, между источником и получателем благ. Знания не допускают статичности и однонаправленности. Они предполагают непрерывное возвратно-поступательное движение по динамично меняющейся сети с участием как создателей, так и пользователей информации.

Различные специалисты предпринимали попытки распределять организационные знания по категориям. В одном случае выделяются три категории знаний внутри фирмы: Know-how (практические знания), Know-way (теоретические знания) и Know-what (стратегические знания). В других случаях различаются знания: кодируемые (Know-what), привычные (Know-how), научные (Know-way) и др. Выделяются, в частности, и коммерческие знания, которые в условиях рыночных отношений представляют собой наиболее полно развитую и управляемую совокупность императивов, образцов и правил, реально воплощенных в деятельности фирмы и в ее взаимодействии с окружающей средой. Если решается задача развития организации, руководители используют все эти виды знаний.

Разумеется, организации отличаются друг от друга, но общим является то, что их развитие требует знаний о потребителях, продуктах, процессах, технологиях, конкурентах, законах, финансах и т. д.

Знания могут быть специфическими или общими до определенных степеней. Специфические знания являются источником для конкурент-

ных преимуществ и основой для базовой компетенции. Общие знания необходимы для всех видов деятельности.

Все знания базируются на информации и ее доступности. Для того чтобы приобретать новые знания, организации предпринимают шаги к тому, чтобы поддерживать приобретение информации и ее трансформацию в знания.

Важно, чтобы руководители располагали знаниями о своей деловой активности. В равной мере важно понимать природу знаний таким образом, чтобы можно было создать среду, в которой знания приобретаются, накапливаются, распространяются, координируются и, более того, ценятся как источник базовой компетенции и конкурентных преимуществ. Организационное обучение и управление знаниями ориентируются на их формализацию, структурирование и соответствующие процедуры использования.

Для постоянного сокращения дефицита знаний перед каждой организацией стоят такие важнейшие задачи, как:

— *приобретение знаний* — использование и приспособление для своих нужд уже имеющихся в мире знаний, например при помощи режима открытой торговли, привлечения иностранных инвестиций и заключения лицензионных соглашений; предполагается также создание знаний путем ведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и использования местных знаний;

— *усвоение знаний* — например, создание возможностей для обучения на протяжении всей жизни и развитие системы высшего образования, особенно в области науки и технологии;

— *передача знаний* — использование новой информационной и телекоммуникационной технологии, соответствующее нормативно-правовое регулирование и обеспечение доступа к информационным ресурсам.

Организации должны управлять знаниями так же эффективно и рачительно, как это делается по отношению к человеческим, финансовым и другим ресурсам.

Управление знаниями преимущественно связано со следующими процессами:

— генерирование знаний — индивидуальное и организационное обучение;

— формализация знаний — развитие принципов, правил и процедур;

— накопление знание — установление соответствующих способов для диффузии знаний — распространение знаний внутри организации и ограничение их распространения через организационные границы;

— координация и контроль знаний — действия по обеспечению согласованного и эффективного использования знаний.

Ключевым условием всей деятельности по эффективному управлению знаниями является налаженный организационный механизм, охватывающий организационную структуру, инфраструктуру и коммуникации, организационную культуру.

В конкретном приложении «управление знаниями» как функция и как вид управленческой деятельности включает:

- а) практику добавления определенных ценностей к имеющейся информации путем выявления, отбора, синтеза, обобщения, хранения, восстановления и распространения реальных знаний;
- б) придание знаниям потребительского вида таким образом, чтобы они представляли собой нужную и пригодную к использованию информацию;
- в) создание интерактивного обучающего окружения, где люди постоянно делятся тем, что они знают, и используют все условия для усвоения новых знаний.

Центральная задача функции «управления знаниями» состоит в том, чтобы выявлять и дополнительно использовать ресурсы, которые уже существуют в организации, путем постоянного поиска передового опыта и неповторения уже пройденного. Организации обычно используют такие ощутимые виды знаний, как профессиональные знания и опыт работников, индивидуальное понимание и практику, творческие решения и др.

Чтобы стать компанией, реально основанной на знаниях, организация должна создать «спираль знаний», где неизвестные (неявные) знания должны быть выявлены и распространены, чтобы стать частью каждой индивидуализированной базы знаний. Спираль возобновляется вновь для подъема на новые и новые уровни, расширяя знания, применимые к разным областям организации. Большую роль в этом играют современные информационные технологии и использующие их работники. Именно благодаря им знания становятся источником высокой производительности, инноваций и конкретных преимуществ.

Целями же программ по «управлению знаниями» являются: рост удовлетворенности потребителей; улучшение удовлетворенности сотрудников; инновации в производстве и сервисе; повышение рентабельности; повышение годового дохода; помощь потребителям добиваться позитивных результатов; сокращение текучести основных кадров; снижение потребительских цен; ускорение выхода на рынок.

Можно указать на следующие способы, с помощью которых организация приобретает новые знания: а) опыт, б) имитация, в) приобретение, г) синергизм.

В первом случае обучение происходит через *опыт*, когда организация независимо экспериментирует и приобретает знания путем проб и ошибок. Когда речь идет об *имитации*, то имеются в виду попытки изучить

стратегии, технологии и функциональную деятельность других фирм и самим применить чужой опыт. С помощью *приобретения* организация повышает свой потенциальный запас знаний, формально приобретая другую организацию или развивая долгосрочное сотрудничество с другой организацией, производящей информацию, прежде не доступную для данной организации. Приобретение представляет собой более быстрый способ обучения, чем обучение через опыт, и более сложный, чем имитирование.

Синергия — это явление в деловой практике, когда общий результат превосходит сумму отдельных эффектов. Синергия возникает, когда фирмы сотрудничают с целью продуцирования нового знания. Путем сотрудничества партнеры могут развивать такие нововведения, которые не были им доступны при независимой работе. Получение знания с помощью синергии может также включать в себя продолжительные, долгосрочные альянсы, такие как совместные предприятия. В этом случае появляется возможность для ускоренного создания новых технологий и новых рынков.

Важно подчеркнуть, что управление знаниями направлено на добавление действенных ценностей к информации с помощью ее фильтрации, синтеза и обобщения и предоставления ее в виде, способном помочь людям получить то, что им нужно для осуществления определенных действий. В этой связи обращает на себя внимание расширяющееся в последнее время использование понятия и культивирование практики так называемых *обучающихся организаций*. Организационное обучение рассматривается как непрерывный источник накопления знаний, создания конкурентоспособных преимуществ компаний, как их стратегия постоянного обновления методов и повышения эффективности всех видов деятельности. Организации, которые не обучаются (и соответственно не приобретают знаний) одновременно с быстрыми переменами, происходящими вокруг, считаются обреченными. Отсюда и рекомендации создавать группы, обучающиеся в процессе деятельности, сосредоточивать внимание на необходимости генерирования новых идей в процессе обучения.

Практикой так называемых обучающихся организаций выработаны определенные принципы, суть которых сводится к следующему: обучаться быстрее, чем конкуренты; обучаться внутри организации — друг у друга, у групп; обучаться за пределами организации — у поставщиков и потребителей; обучаться по вертикали — от вершины до основания организации; задавать правильные вопросы и применять «обучение в действии»; прогнозировать будущее, создавать сценарии и обучаться на них; применять на практике то, чему научились, и учиться на практике;

обучаться быстрее, чем меняется внешняя среда; обучаться в областях, ранее не известных.

Значительная часть индивидуального обучения в организациях может быть определена как *поддерживаемое обучение*. Работники ежедневно учатся тому, как выполнять задания, планы на короткие периоды или как улучшить тактические приемы. Это — непрерывный процесс, когда все работают над тем, как лучше делать одно и то же. *Кризисное же обучение* — это такая форма, которая зависит от стратегии реагирования на какие-либо события или сложившуюся ситуацию. Обучение осуществляется одним циклом, в рамках которого внимание сосредоточено на эффективном выполнении задания. Следует выделить *обучение предупреждающее*, которое имеет стратегическую направленность в предвидении проблем или тенденций будущего. Эта разновидность включает обучение на перспективу и обучение внутри организации по вертикали, горизонтали и диагонали.

Существенное значение имеет *открытость при передаче знаний*, в частности путем торговли товарами и услугами. Передача знаний идет также следом за иностранными прямыми инвестициями. Другим типом открытости, важным для трансформации знаний, является готовность к экспериментированию. Организации, которые не экспериментируют, могут оказаться не подготовленными к назревающим переменам.

Теорией организационного обучения предложены дисциплины, овладение которыми призвано преодолеть недостатки в стереотипах мышления и знаниях персонала. Среди подобных дисциплин — системное мышление, личное мастерство, создание общего видения, групповое обучение. Эти дисциплины взаимосвязаны, дополняют друг друга, каждая из них влияет на позитивное действие всех остальных. Овладение ими содействует достижению главных целей обучения.

Весьма эффективным, в частности, является *групповое обучение*. Имеется немало примеров того, когда знания группы превосходят индивидуальные знания и группы демонстрируют экстраординарные возможности для скоординированных действий. Когда группы действительно обучаются, они не только показывают успешные результаты, но и отдельные индивидуумы развиваются быстрее, чем это могло произойти в другой ситуации. Групповое обучение является жизненно важным, поскольку именно группы, а не отдельные личности являются основной обучающейся единицей в современных организациях.

Обучение — это текущий процесс, который протекает внутри как отдельных личностей, так и организаций. Системное мышление помогает индивидуумам видеть системы, усиливает способность укреплять или при необходимости изменять их. Системы представления предложений от сотрудников, самоуправляемые рабочие группы, сравнительное опре-

деление эффективности и тренинговые программы применяются в основном как *поддерживающие способы*. Весьма важно стимулировать и поддерживать поступление предложений от сотрудников. Самоуправляемые рабочие группы содействуют организационному обучению, вовлекая людей и способствуя дополнительному росту.

Передаваемый опыт инновационной деятельности, эффективное вмешательство, реорганизация процесса деловых отношений группы по выполнению задания и специальные группы, совершенствование внутреннего управления составляют категорию *переходящих способов*. Передаваемые инновации позволяют распространять успешную методологию одной группы на всю организацию. Реорганизация процесса деловых отношений является способом, оказывающим большое влияние на проведение существенных и непрерывных изменений. Используя его, рабочие процессы можно не только модифицировать в отдельных частях, но и провести анализ и перепроектировать полностью. Это также помогает организациям разрабатывать *прогнозы*. Целевые и специально созданные группы часто используются для решения специфических проблем — как текущих, так и перспективных. Группировка способов, используемых при приобретении знаний и обучении, показана в табл. 16-2.

Таблица 16-2

Поддерживающие	Переходящие	Прогнозные	Универсальные
Система поступления предложений от сотрудников	Группа программно-го обеспечения	Децентрализованное стратегическое планирование	Изучение потребителя
Самоуправляемые рабочие группы	Повышение квалификации в организации	Анализ сценариев	Группы внешних консультантов
Статистический контроль	Реорганизация процесса деловых отношений	Совместные предприятия, стратегические союзы	Содержательный анализ
Сравнительное определение эффективности	Передача инноваций	Повышение квалификации за пределами организации	
	Целевые группы	Метод Дельфи	
	Программы обеспечения качества	Анализ влияния других факторов	

Программы обеспечения общего качества, получившие популярность в 80-е гг., являются другим видом переходящих способов. Они при-

меняются как для стратегий поддержки, так и для прогнозирования. Повышение квалификации руководящих работников внутри организации чаще всего сосредоточено на совершенствовании групп и на постановке специфических вопросов, связанных с приобретением знаний. При этом реорганизация процесса деловых отношений становится способом обучения в организациях.

В процессе организационного обучения широко и эффективно осуществляется изучение потребителя. Способы получения необходимой информации от основных контрагентов могут использоваться либо по текущим вопросам с минимальным привлечением людей в организации, или, наоборот, по вопросам деятельности, ориентированной на будущее, с вовлечением как потребителя, так и членов организации. Группы внешних советников или консультанты могут играть несколько ролей — от оказания помощи организации в поиске специфических проблем с минимальным вовлечением в это членов организации до помощи руководству в разработке и выполнении долгосрочных программ, которые ориентированы на достижение эффективности в будущем.

Содержательный анализ является более тонким инструментом при разработке «программы будущего» и может быть определен как способ прогнозирования. Он включает всесторонний мониторинг средств информации, точное определение, разработку курса и оценку важных проблем и тенденций. Подобная информация собирается в отчетах в удобной форме. Анализ может производиться сотрудниками данной или внешней организации. Акценты исследования, глубина анализа и масштабы распространения информации могут широко варьироваться в зависимости от того, для чего предназначена эта информация.

Децентрализованное стратегическое планирование, анализ сценариев, совместные предприятия и стратегические союзы, повышение квалификации руководящих работников вне организации, метод Дельфи и анализ влияния факторов используются главным образом как обучающие способы прогнозирования. Новые организации — совместные предприятия и стратегические союзы — руководствуются общей целью, пользуются помощью специалистов и подразделений материнской организации. Программы повышения квалификации руководящих работников в последнее время превращаются в обучающие способы прогнозирования, когда компании посылают целые группы руководителей работать над специфическими организационными проблемами.

Анализ сценариев помогает группам работников заранее увидеть потенциальные внешние события и наметить пути адаптации к ним. Метод Дельфи считается наиболее эффективным в прогнозе будущих событий и достижении согласия. Он основан на использовании хорошо разработанной программы последовательного индивидуального опроса, переме-

жающегося информацией, и обратной связи с результатами предыдущих этапов программы. Анализ влияния факторов часто применяется совместно с анализом сценариев, методом Дельфи или содержательным анализом.

Диалог представляет собой процесс коллективного мышления и исследования, трансформации качества разговоров и обдумывания. Общий мыслительный процесс и разделяемые всеми понятия дают возможность группе достичь более высокого уровня сознания и творческих способностей. Диалог труден на уровне исполнителей, поскольку он должен стимулировать свободное течение разговоров. Часто поднимаются вопросы, ведущие к ошибкам. На этом уровне многие исполнители ведут себя неуверенно, не желая проявлять свои слабости. Известно, например, что в ряде центров обучения проводятся семинары по персональному видению и ментальным моделям для усиления диалога. Нередко вместо ведения формальных переговоров или выступления в качестве арбитра проектная группа предпринимает попытки ведения диалога. Проводится обучение основным навыкам ведения разговора, например, тому, как предотвратить неправильные абстрактные заявления, как объяснить мысль, ее истолковать, сделать выводы и как «охладить разговор». Когда организация должна отказаться от предыдущих неудачных моделей, диалог открывает возможность найти новый путь. Когда компании движутся в сторону глобальных операций, диалог становится важным фактором управления запланированным процессом.

Планирование сценариев вовлекает обдумывание через стратегические альтернативы будущего, рассматривая не только один возможный вариант. Эти стратегические альтернативы поступают от большого круга участников и широкого выбора данных и информации. Доказано, что мозг человека пытается прогнозировать то, что произойдет или что он должен сделать в следующий момент, в следующие несколько минут, в следующую неделю или месяц.

Тот же процесс происходит с коллективной памятью в результате организационного обучения. Восприятие требует от групп управленцев преднамеренного стремления «посетить будущее». Поэтому компании нередко сталкиваются с трудностями, проходя фундаментальные поворотные пункты стратегии.

Построение сценария является чем-то большим, чем просто планирование. Чтобы построить хороший сценарий, ведущие специалисты должны собраться вместе и участвовать в анализе всей истории развития. Группы планирования обычно помогают, начиная с варианта «что, если». Затем, когда специалисты наметили варианты, составляются финансовые, маркетинговые и операционные проекты, организация и ее специалисты готовят будущее с помощью предварительного его «посещения».

Несмотря на то что текущая *практика «обучения в действии»* варьируется от фирмы к фирме, сам процесс является достаточно простым. По существу, «обучение в действии» заключается в просьбе к участникам работать в команде и штурмовать реальные проблемы. В процессе решения реальной задачи используются новые навыки, подходы или концепции. Участники учатся, применяют то, чему научились, затем учатся на своем собственном опыте с его применением.

«Обучение в действии» особенно подходит к распространению процесса обучения в командах первоначально обучающейся единицы. Стратегически ориентированное «обучение в действии» стало одним из основных методов, которым придается особое значение теми фирмами, которые относятся к лучшим.

Практикой ряда организаций был выдвинут вопрос о необходимости иметь «зоны для тренировки», которые бы генерировали различные способы обучения. Команды в «обучаемой зоне» изучают ситуацию в комплексе, всю предысторию игры и производственную среду, принимают стартовые позиции, имея определенные ресурсы, и определяют стратегию внедрения путем моделирования нескольких лет работы. Эти зоны могут содействовать получению «полной картины» обучения, помочь разобраться в теории систем и динамики взаимозависимостей и активизировать прогнозирование. Они изучают проблемы высшего руководства, включая поведенческие конфликты, организационную политику, культурные элементы и другие стороны стратегии и практики внедрения.

Накопление опыта «управления знаниями», его всесторонний анализ и использование новых организационных моделей обучения с учетом особенностей хозяйствующих субъектов становятся важнейшей задачей науки и практики управления в настоящее время и в ближайшем будущем.

РЕЗЮМЕ

Современная наука управления включает не только технико-экономический аспект организации и планирования производства, но и сложный комплекс достижений гуманитарных наук: психологии, социологии и др. В настоящее время большую роль играют направления, которые в наибольшей мере отражают изменившиеся условия функционирования организаций. Их роль обусловлена необходимостью ориентации производства на новейшие технологии, определения степени риска инвестиций и прогнозирования потребительского спроса и поведения конкурентов, доминантой стратегического подхода в управлении.

Среди новых направлений теоретических обобщений и разработок важное место занимает реинжиниринг, т. е. перестройка на современной информационной и технологической основе организации производства и управления.

Концепция внутренних рынков корпораций распространяет закономерности и принципы рыночного хозяйства на внутреннюю деятельность корпораций. В соответствии с этой концепцией подразделения, имеющие экономическую свободу внутри предприятий, быстрее могут обеспечить изменения в производстве товаров и услуг. Концепция «демократической корпорации» предусматривает глубокую децентрализацию управления с расширением демократических форм и методов функционирования подразделений и руководителей.

Теория альянсов учитывает интеграционные процессы в управлении, ориентированные на более эффективное использование всех видов ресурсов. Происходит создание плоских иерархий вокруг коренных процессов со специфическими целями в каждом из них. Это горизонтальные корпорации, стратегические союзы, различные модификации конгломератов, консорциумов, хозяйственных ассоциаций и групп.

В современном мире наука управления прошла в своем развитии три фазы фундаментальных изменений. Первая фаза — отделение управленческих функций от собственников и превращение управления в профессию. Вторая фаза — появление начиная с 20-х гг. командно-административных организаций с вертикальной соподчиненностью и высоким уровнем централизации решений. Третья фаза — переход к организациям с преобладанием горизонтальных структур и связей, базирующихся на широком использовании информационных технологий, специальных знаний и системных методов принятия решений. Реализация задач управления сложными корпоративными структурами может, в частности, основываться на применении матричных и проектных структур управления.

В современной экономике России особое место как специфической форме управления принадлежит финансово-промышленным группам. Создание таких групп может происходить несколькими путями. Самым распространенным из них является добровольное объединение капиталов отдельных участников и учреждение акционерного общества. Другой путь создания ФПГ — передача участниками группы принадлежащих им пакетов акций одному из участников — банку или финансовому институту. Третий способ состоит в приобретении одним из участников группы пакетов акций других предприятий, компаний.

Важной организационной формой управления современного предприятия является корпорация. Как правило, она выступает в качестве материнской компании или холдинга с целой сетью дочерних обществ, отделений, филиалов, агентств и прочих хозяйственных образований.

Еще одно важное направление развития управленческих структур — создание сетевых организаций, объединяющих различные фирмы, которые управляются не с помощью многоуровневой бюрократической иерархии, а путем применения рыночных механизмов — контрактов на субпоставки, совместных разработок или финансирования сложных проектов и т. п.

Важное место и нарастающее значение в организационных структурах в последние годы приобретают коллегиальные формы работы. Это комитеты, целевые рабочие группы, комиссии, советы, коллегии. Они могут быть постоянными или временными,

иметь неодинаковый статус, уровень предоставляемых полномочий и выполнять разные задачи в организации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем заключается роль поведенческих наук в теории управления?
2. Какие современные направления науки вы знаете, в чем их особенность и отличия?
3. В чем кроются причины необходимости модификации структур управления?
4. Чем отличаются линейно-функциональная и дивизиональная организационные структуры?
5. Что такое «горизонтальная корпорация»?
6. В чем заключаются особенности проектных структур?
7. В чем заключаются особенности матричных структур?
8. Какие ассоциативные формы организации предприятий вы знаете?
9. Для каких целей создаются современные финансово-промышленные группы?
10. Назовите формы коллегиального управления.
11. Каковы причины появления и в чем сущность функции «управления знаниями»?
12. Раскройте понятие «обучающаяся организация», формы и методы ее деятельности.

К области международных экономических отношений (МЭО) принадлежит огромное множество разнородных проблем, которые можно сгруппировать по целому ряду направлений, или научных дисциплин. Это и внешнеторговые отношения, и международные финансы, и проблемы, связанные с платежным балансом и оптимальным уровнем таможенной защиты, проблемы режима валютного курса и оптимального курса, проблемы равновесия в открытой экономике, проблемы воздействия МЭО на структуру и динамику общественного продукта и на распределение национального дохода, проблемы экономической интеграции, а также многие другие проблемы. Понятно, что осветить их все в настоящей главе невозможно. Поэтому мы подробно рассмотрим лишь те проблемы теории МЭО, которые в наибольшей степени специфичны именно для этой отрасли экономической науки, т. е. менее всего пересекаются с проблематикой других ее разделов.

Это теория внешней торговли, теория международных финансов и теория международной экономической интеграции. Теория внешней торговли призвана дать ответы на вопросы о причинах, структуре и эффективности международного обмена товарами. Изложение этого материала построено в главе таким образом, чтобы не просто охарактеризовать основные идеи важнейших теорий, но и показать, вследствие каких трудностей, методологических и практических (связанных с осмыслением эмпирических наблюдений), одна теория закономерно уступала место другой, в каком «научном контексте» это происходило. Теория международных финансов должна ответить на вопросы о том, какой механизм управляет международными финансовыми потоками по интенсивности и направлениям, по какому закону финансовые ресурсы распределяются и перераспределяются в мировой экономике. Изложение этой проблематики организовано в главе таким образом, чтобы продемонстрировать внутреннее единство теорий МЭО, связанное с естественной целостностью самого предмета МЭО, показана связь теории внешней торговли с теорией международных финансов. Теория международной экономической интеграции призвана раскрыть природу интеграции, ее важнейшие движущие силы, а также специфические мотивы, стоящие за каждой конкретной формой интеграции.

§ 1. Классическая теория внешней торговли

Кривая производственных возможностей открытой экономики. Почему нации участвуют во внешнеторговом обмене? Теория внешней тор-

говли отвечает на этот вопрос так: потому что внешнеторговый обмен позволяет увеличить совокупное потребление товаров при неизменном объеме ресурсов, используемых в производстве (или, в упрощенном случае, при неизменном уровне общественных издержек). Внешняя торговля выступает при этом: в роли заменителя (субститута) повышения эффективности национальной экономики, в роли субститута технологического прогресса, если мы рассматриваем экономическую систему с изменяющейся технологией производства; в роли механизма, повышающего эффективность распределения ресурсов, если мы рассматриваем упрощенную систему с неизменной технологией. Очевидно, что эффект внешнеторгового обмена обусловлен различными относительными уровнями цен, т. е. различными пропорциями обмена товаров на внутреннем и внешнем рынке.

Рассмотрим простейшую экономику, в которой производится всего два товара — товар *A* и товар *B*. Чтобы сделать наш пример более реалистичным, предположим, что это два агрегированных товара, представляющих группу инвестиционных и группу потребительских товаров. Графически такая экономика представлена на рис. 17-1.

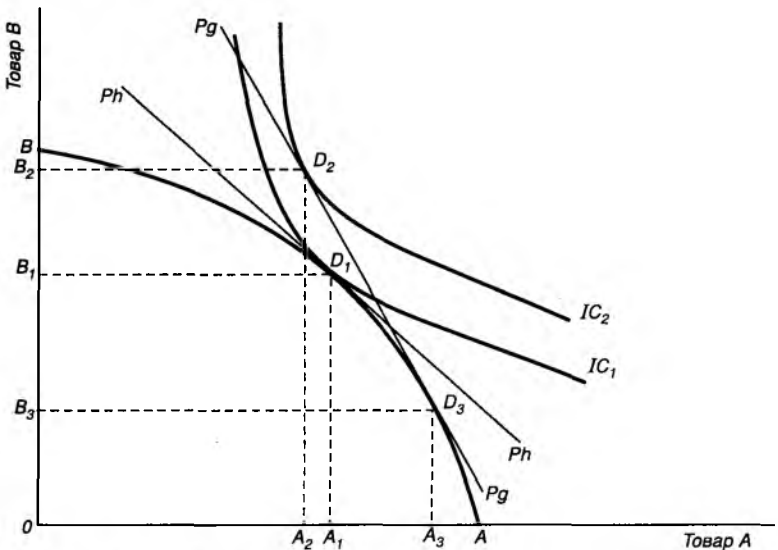


Рис. 17-1. Эффективность внешней торговли для открытой экономики

На этом рисунке по горизонтальной оси отложены количества товара *A*, по вертикальной — товара *B*. Кривая *BA* представляет собой кривую

производственных возможностей. Это значит, что каждой точке этой кривой соответствует определенное соотношение количеств обоих товаров, которые могли бы быть произведены обществом при неизменном (упрощая, скажем: при потенциально доступном) объеме ресурсов. Форма кривой зависит от существующих в экономике ценовых пропорций, которые представлены кривой P_H . Когда экономика закрыта, в ней потребляется столько товаров, сколько производится в данном периоде (для простоты мы исходим из предположения об отсутствии долгосрочных запасов). Точкой равновесия на кривой BA является точка D_1 — точка ее соприкосновения с кривой потребительского выбора (кривой безразличия IC_1). В этой точке предпочтения потребителей совпадают с возможностями производителей. В экономике производится и потребляется A_1 единиц товара A и B_1 единиц товара B .

Предположим теперь, что рассматриваемая национальная экономика становится открытой, т. е. вступает в отношения внешнеторгового обмена с внешним миром. (Для простоты предположим также, что «внешний мир» состоит из одной страны или, во всяком случае, может рассматриваться как единое целое.) В мировой экономике существуют другие ценовые пропорции, которые описываются кривой (точнее, семейством кривых) P_G . Количества производимых товаров и их соотношение будут теперь заданы точкой D_3 — точкой соприкосновения кривых BA и P_G , поскольку производственные возможности данной национальной экономики не изменились, но количества потребляемых товаров и их соотношение будут задаваться точкой D_2 , в которой кривая P_G соприкасается с новой кривой потребительского выбора — кривой безразличия IC_2 , более высокой по сравнению с кривой IC_1 . В экономике производится теперь количество A_3 товара A и B_3 товара B , но потребляется A_2 единиц товара A и B_2 единиц товара B . Количество $A_3 - A_2$ товара A обменивается на $B_2 - B_3$ единиц товара B .

Мы намеренно, в целях большей реалистичности, рассмотрели случай, когда потребление товара A снижается незначительно, при том что потребление товара B существенно возрастает. Возможен, однако, случай, когда кривая ценовых пропорций в мировой экономике расположена таким образом, что $A_2 > A_1$, т. е. возрастает потребление обоих товаров. В пределе страна будет стремиться к такой ситуации, когда $A_2 > A_1$ и $B_2 > B_1$.

Итак, мы видим, что благодаря участию во внешнеторговом обмене национальная экономика обеспечивает более высокий уровень потребления при неизменном объеме используемых ресурсов производства. Мы видим также, что выигрыш для страны от участия в международной торговле зависит от ценовых пропорций в экономике этой страны и в «миро-

вой экономике» (точнее сказать, в странах — основных торговых партнерах). Чем же, однако, обусловлены сами эти различия в ценовых пропорциях? Каковы, следовательно, фундаментальные предпосылки внешней торговли, задающие ее структуру и направление?

Теория сравнительных преимуществ. Классический ответ на этот вопрос был предложен в 1817 г. Давидом Рикардо в его теории сравнительных преимуществ. Это была, по сути, первая теоретическая модель международных экономических отношений, предложившая определенные количественные соотношения наличных ресурсов и выпуска продукции. Теория сравнительных преимуществ стала возможной, во-первых, в контексте учения Адама Смита о разделении труда и эффективной специализации на различных производственных операциях, а во-вторых, благодаря теории трудовой ценности, или стоимости, позволившей выделить универсальную дифференцируемую форму ресурса — рабочее время — и количественно соотнести его объем с объемом выпуска продукции. Несмотря на историческую ограниченность теории трудовой ценности, концепция сравнительных преимуществ (или сравнительных издержек) играет важнейшую роль в современных исследованиях международных экономических отношений.

Посмотрим на табл. 17-1. Пусть имеются две национальные экономики (у Рикардо — Англия и Португалия), в которых производятся два товара (у Рикардо — сукно и вино, однако это могут быть те же агрегированные товары из предыдущего примера — инвестиционный и потребительский). Если страна 1 специализируется на производстве продукта 1, то, затратив один час и вывезя произведенную за этот час единицу продукта в страну 2, получает там за него стоимостный эквивалент трех часов рабочего времени, или 0,75 ед. продукта 2. Затратив тот же час на производство продукта 2 у себя дома, страна 1 получила бы лишь 0,50 ед. продукта 2, т. е. в полтора раза меньше, чем она может получить в результате внешне-торгового обмена. Точно так же и страна 2, затратив четыре часа на производство одной единицы продукта 2 и реализовав его в стране 1, сможет приобрести две единицы продукта 1, в то время как тот же ресурс в четыре часа рабочего времени позволил бы ей получить только $1\frac{1}{3}$ ед. товара 1 у себя дома.

Таблица 17-1

Сравнительные издержки производства (2 товара/2 страны)

Количество и наименование товара	Страна 1	Страна 2
1 единица продукта 1	1 час	3 часа
1 единица продукта 2	2 часа	4 часа

Таким образом, эффективная специализация, повышающая уровень потребления в национальной экономике при неизменном объеме производственных ресурсов, достижима даже в тех случаях, когда одна из двух торгующих между собой стран имеет более высокую производительность во всех отраслях. То, на какой отрасли данная страна будет специализироваться, зависит от иерархии относительных издержек в отраслях (в нашем примере специализация страны 1 на производстве товара 1 и страны 2 на производстве товара 2 определяется неравенствами издержек: $1/3, 2/4$ и $1/2, 3/4$).

Итак, если выше мы определили выигрыш страны от участия во внешнеэкономических отношениях через дополнительный объем потребления, т. е. со стороны спроса, и мы выражали его в терминах выигрыша потребителей, то теперь мы можем сказать, что этот выигрыш произведен от более фундаментальных особенностей экономики, лежащих на стороне предложения, и мы можем теперь выразить его в терминах выигрыша производителей. Классическая теория внешней торговли позволяет нам сделать следующий важный вывод: выигрыш национальной экономики от внешней открытости, т. е. от ее участия во внешнеторговом обмене, равен издержкам на производство продукции (в количестве, равном объему импорта) тех отраслей, в которых страна не обладает сравнительными преимуществами, за вычетом издержек на производство продукции (в количестве, равном объему экспорта) тех отраслей, в которых страна обладает сравнительными преимуществами.

Классическая теория при всех своих достоинствах обладает целым рядом методологических недостатков, среди которых важнейший состоит в том, что эта теория не объясняет, почему один и тот же производственный ресурс — рабочее время (или, в современных модификациях, принятая за постоянную удельная заработная плата) — обладает столь различной производительностью в разных отраслях. Иначе говоря, качественная однородность издержек оказывается обманчивой. Исследователь вынужден принимать существенные вспомогательные допущения, фактически доводя число «видов труда» до числа отраслей. Невозможность последовательно выдержать методологическую установку на качественную однородность и единственность ресурса и закономерное обращение к неопределенным оговоркам о специфических общих условиях («климате»), присущих национальным экономикам, сделали неизбежным появление в XX в. более сложных теорий внешнеторгового обмена.

§ 2. Факторная теория внешней торговли (теория Э. Гекшера — Б. Улина). Современные теории торговли

Факторная теория внешней торговли была намечена в своих основных положениях еще в начале века, однако статус общепризнанной приобрела после выхода в свет в 1933 г. английского издания книги шведского экономиста Бертиля Улина¹ «Международная и межрегиональная торговля». Новая теория тесно связана с классической, однако вносит в нее существенные изменения, которые стали методологически возможными в новом «рамочном контексте» экономической науки — в контексте маржинализма и того корпуса идей и представлений, который впоследствии получил наименование *mainstream economics*. Логика факторной теории проста и убедительна.

Факторная теория внешней торговли. Предположим, что в экономике имеются два производственных фактора — капитал K и труд L . Пусть Y — показатель выпуска продукции (ВВП). При условии совершенной конкуренции и ситуации равновесия на рынке предельный продукт каждого фактора — предельный продукт капитала $Y/K = r$ (ставка процента, или «цена капитала») и предельный продукт труда $Y/L = w$ («цена труда») неизменны в рамках всей экономики в целом. (В действительности это, конечно, далеко не так, поскольку существенно различны социальные механизмы, определяющие ситуацию несовершенной конкуренции на рынке труда в разных секторах экономики, и поскольку капитал во многих случаях оказывается специфичным для данного сектора, т. е. не переливается свободно между секторами национальной экономики, а также различны уровни риска, с которым сталкиваются кредиторы в разных секторах; тем не менее всеми этими обстоятельствами можно пренебречь, если наша задача заключается в том, чтобы уяснить общую логику теории.)

Тогда предельный (и равный ему в условиях конкурентного равновесия средний) продукт будет далеко не одинаковым в различных отраслях, однако его различная величина будет определяться не «климатом», как в классической теории, а конкретным количественно измеримым соотношением двух факторов в единице комбинированных издержек («технологией»). Технологию можно формально выразить отраслевым коэффициентом капитальной интенсивности. Форма этого технологического коэффициента позволяет нам сопоставлять отрасли в конечном счете не в зависимости от выпуска продукции на единицу затрат, а в зависимости от соотношения обоих производственных факторов в еди-

¹ В отечественной литературе используется и другая транскрипция — Олин.

нице издержек. На какой отрасли при этих условиях будет специализироваться национальная экономика в международной торговле? На той, в которой в структуре издержек относительно *больше* более дешевого производственного фактора и соответственно сравнительно *меньше* более дорогого. Так, если в данной национальной экономике сравнительно ниже цена капитала (норма процента), то страна будет специализироваться на выпуске и экспорте относительно капиталоемкой продукции, и наоборот.

Иначе говоря, если в классической теории страна выигрывает от международной специализации постольку, поскольку минимизировала объемы ресурсов (издержек) на единицу потребления, то в факторной теории речь идет не о *количестве* ресурсов, а об их относительных *ценах*. Внешняя торговля позволяет национальной экономике уменьшить цену используемых ресурсов на единицу потребляемого продукта по сравнению с той ценой, которая была бы уплачена в случае производства этой единицы продукта «у себя дома». Это — существенное отличие: экономия достигается не на количестве капитала и труда, входящих в состав комбинированных издержек, она производна от их относительных цен. При этом выигрыш в количестве (физическом объеме) производственных факторов на единицу потребленного продукта может быть равен нулю или быть отрицательным, что не допускалось классической теорией.

Относительные цены факторов производства, в свою очередь, зависят от их относительной «скудости», или «редкости» (*scarcity*). Иными словами, теория внешней торговли снова нуждается в идее различных ценовых пропорций как движущей силе международного обмена, однако теперь это уже пропорции обмена не произведенных товаров, а производственных факторов. Относительное предложение различных факторов (к числу которых, помимо агрегированного «капитала» и «труда», относятся природные ресурсы и целый ряд дифференцированных факторов — от качества образования до качества управления и т. д.) в конечном счете зависит от их естественных, т. е. данных к моменту наблюдения, запасов — от «наделенности» экономики факторами производства (*factor endowments*). Тем самым проблема начальных общих условий (того, что в классической теории объединялось под понятием «климата») не снимается вовсе, но переносится на иной уровень, на котором это допущение не препятствует построению количественно определенных моделей. Теория на этом новом уровне оказывается значительно более рациональной и операциональной, хотя и сохраняет немало условностей и чрезмерно смелых допущений. Ряд этих допущений был на протяжении послевоенных десятилетий подвергнут сомнению. Была предпринята попытка их практической верификации, что привело к дальнейшему развитию теории международных экономических отношений.

Парадокс Леонтьева. Наиболее существенную модификацию в теорию Улина внесли исследования американского экономиста русского происхождения, нобелевского лауреата Василия Васильевича Леонтьева. Автор метода межотраслевых балансов, Леонтьев попытался проверить, на чем реально специализируется экономика США в мировой торговле. Он столкнулся при этом с неожиданным феноменом, который получил в научной литературе название «леонтьевского парадокса». Оказалось, что экспорт относительно капиталоемкой Америки не является относительно капиталоемким в той степени, в какой этого можно было бы ожидать исходя из факторной теории внешней торговли. В 50-е гг. целый ряд авторов, включая очень известных экономистов, таких как П. Самуэльсон, предлагали объяснения этому феномену. Наиболее интересным было следующее объяснение.

Факторы производства «капитал» и «труд» представляют собой чрезмерно агрегированный уровень производственных факторов. Необходимо выделять факторы на таком уровне, на котором мы могли бы работать дифференцированно с носителями количественных и качественных характеристик труда и капитала. В этом случае мы имели бы дело с целым рядом специфических факторов, которые дифференцированно выражали бы научно-технический прогресс, а значит, соответственно очень высокую квалификацию рабочей силы и пр. Мы бы, очевидно, пришли к выводу, что американская экономика специализируется на тех отраслях, в технологии которых задействованы именно такие «тонкие» факторы, и полученный Леонтьевым результат — следствие ведущего положения США как технологического лидера мировой экономики.

Этот вариант объяснения означал бы, однако, что экономисты приняли фактически новую теорию, сконструированную *ad hoc*, т. е. специально для объяснения данного случая, не воспользовавшись полностью теоретическим содержанием факторной теории в ее «чистом» виде.

Теория Минхаса. История свидетельствует, что никакая теория не отвергается научным сообществом до тех пор, пока остается минимальная возможность объяснения неожиданных результатов ее собственными внутренними средствами. И такая попытка была предпринята в 60-е гг. американским экономистом Б. С. Минхасом. Минхас подошел к проблеме в более широком контексте: он попытался решить ее, не модифицируя факторную теорию внешней торговли, но привлекая тот круг идей, который сконцентрирован вокруг понятия производственной функции в модификации, предложенной Кеннетом Эрроу, Робертом Солоу и рядом других американских экономистов. Иными словами, Минхас предпринял модификацию не самой теории внешней торговли, а ее научного контекста. Предложенная им интерпретация была названа теорией факторной обратимости или однородно-обратимой производственной

функции (*factor-intensity reversals, or homohypallagic production function theory*).

Пусть V_i — добавленная стоимость, произведенная отраслью i , в постоянных ценах, K , L — факторы производства в постоянных ценах (их можно рассматривать как физические «количества» производственных факторов), а A_i , α_i и β_i — параметры функции. Тогда $V_i = [A_i K^{-\beta_i} + \alpha_i L^{-\beta_i}]^{-1/\beta_i}$. Можно показать, что, если $w = \Delta V / \Delta L$ и $r = \Delta V / \Delta K$, соответственно, цена труда и цена капитала (нормальная ставка процента) в реальном выражении, то $w/r = \alpha_i / A_i (K/L)^{\beta_i + 1}$. Отсюда относительная капиталоемкость («технология», или, точнее, технологический коэффициент) отрасли $x_i = (K/L)_i = A_i / \alpha_i (w/r)^{1/(\beta_i + 1)}$, откуда можно записать: $\frac{1}{\beta_i + 1} = \sigma_i$ — норма замещения факторов производства в отрасли i .

В этом случае для любых двух отраслей i, j соотношение их относительных факторных интенсивностей («технологий») $x_i/x_j = J(w/r)^{\sigma_i - \sigma_j}$, где $J = (A_i/\alpha_i)^{\sigma_i} / (A_j/\alpha_j)^{\sigma_j}$. Мы видим, следовательно, что соотношение «технологий» для любых двух отраслей остается неизменным только в том случае, если нормы замещения труда и капитала в обеих отраслях равны между собой.

Это предположение заложено в простейших моделях производственной функции, таких как производственная функция Кобба — Дугласа или функция с неизменным технологическим коэффициентом (в первом случае $\sigma_i = \sigma_j = 1$, во втором $\sigma_i = \sigma_j = 0$). В реальной действительности, однако, нормы замещения в различных отраслях расходятся в 1,5–1,6 раза. А это означает, что одна и та же отрасль в экономике с относительно избыточным капиталом может оказаться капиталоемкой, а в экономике с относительно избыточным фактором «труд» — трудоемкой. Иначе говоря, для любой пары отраслей эти отрасли по своим технологическим характеристикам могут поменяться местами при переходе от одной экономики к другой.

Посмотрим на рис. 17-2. На нем в логарифмическом масштабе представлены кривые зависимости технологии от относительных цен факторов производства для двух отраслей. Рисунок представляет собой графическое выражение реальных, рассчитанных Б. Минхасом характеристик двух отраслей, которые меняются местами в точке Q — точке «факторной обратимости» (*factor-intensity reversal*). Минхас показал, что различия относительных цен производственных факторов в американской экономике и в экономике ряда стран — торговых партнеров Америки, включая некоторые развивающиеся страны, достаточны для того, чтобы вызвать «технологическую рокировку» даже таких, казалось бы, несопоставимых отраслей, как первичное производство цветных металлов и производство молочных продуктов.

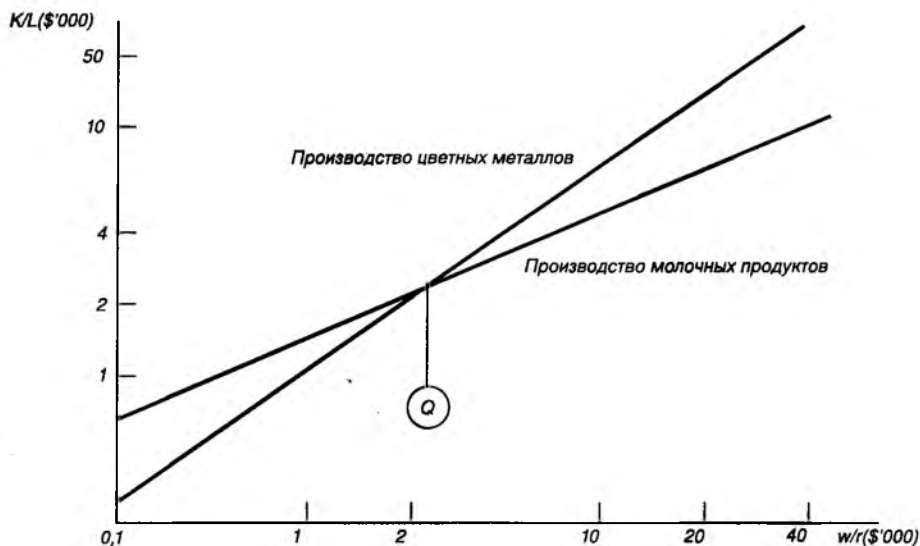


Рис. 17-2. «Факторная обратимость» производственной функции — основной механизм, модифицирующий структуру международной торговли

Тем самым факторная теория внешней торговли сохранила свою основу — идею международной специализации национальной экономики в зависимости от относительных цен двух агрегированных факторов производства. Однако для этого ей пришлось поступиться одним немаловажным допущением, принятым в целях простоты концепции Б. Улином (и его предшественником, также шведским экономистом Эли Гекшером). В жертву было принесено исходное предположение о существовании универсальной, т. е. единой для всех стран, технологической иерархии отраслей, проранжированных по убыванию (или возрастанию) технологического коэффициента.

Ранее теория предполагала, что страны находят свою нишу на той или иной ступени такой иерархии в зависимости от соотношения цен производственных факторов в их национальной экономике, в то время как сами технологические характеристики отраслей остаются неизменными. Из пересмотренной теории вытекает, что и технологии в значительной мере неодинаковы при переходе от одних стран к другим, они также зависят от относительных цен факторов производства (от «наделенности» экономики этими факторами, их сравнительной скудости или избыточности). А значит, специализация на капиталоемком производстве с точки зрения страны-экспортера оборачивается с точки зрения страны-импортера специализацией на относительно трудоемком производст-

ве, и наоборот. Эта модификация позволила сохранить концептуальную основу теории, хотя и усложнила задачу ее реалистичной математической интерпретации.

Теория внешней торговли породила целую систему теорий, в которых рассматриваются проблемы распределения дохода в экономике и проблемы благосостояния. Мы не станем здесь касаться этой обширной области экономической мысли, поскольку это завело бы нас слишком далеко от тематики международных экономических отношений. Из множества проблем, связанных с распределением ресурсов и дохода, непосредственно внешнеэкономическим является вопрос о том, чем обусловлены изменения объемов экспорта и импорта и их динамическое соотношение. Отправной точкой для исследователей этой проблемы служит простейший случай, проанализированный в 1955 г. Т. М. Рыбчинским. Его сжатая формулировка известна как «теорема Рыбчинского».

Теорема Рыбчинского. Предположим, что в экономике производится два вида товаров и в их производстве используются два фактора (целесообразно предположить, что это те же хорошо знакомые нам «труд» и «капитал»). Предположим также, что относительные цены обоих товаров остаются неизменными. В этом случае неизменными должны оставаться и относительные цены обоих факторов, так как в противном случае, при неизменной технологии производства, повышение относительной цены одного из факторов должно было бы привести к повышению относительной цены того товара, производство которого относительно интенсивнее по этому фактору. Коль скоро, далее, постоянны относительные цены производственных факторов, отсутствуют стимулы к изменению технологии производства в обеих отраслях. Что произойдет в случае, когда предложение одного из факторов — предположим, капитала — возросло? Если сделанные нами предположения остаются в силе, т. е. неизменны относительные цены товаров и факторов производства, а также технология, то увеличение предложения капитала с необходимостью приведет к тому, что в экономике в целом повысится удельный вес относительно капиталоемкого производства, поскольку лишь при этом условии сможет быть сохранена технология в обеих отраслях. Кроме того, произойдет также перераспределение фактора производства «труд» из относительно трудоинтенсивных в относительно капиталоемкие сектора (отрасли), так как иначе дополнительный капитал не сможет соединиться с трудом в постоянной технологической пропорции. Наконец, по той же причине произойдет вторичный приток капитала в относительно капиталоемкую отрасль из относительно трудоинтенсивной. Следовательно, в конечном счете будет наблюдаться не толь-

ко снижение удельного веса относительно трудоинтенсивного товара в стоимостном объеме общественного производства, но и абсолютное сокращение его выпуска на фоне абсолютного увеличения выпуска относительно капиталоемкого товара.

Предположим теперь, что рассматриваемая нами национальная экономика имеет международную специализацию на относительно капиталоемком товаре. Что произойдет с ее торговым балансом в случае роста предложения капитала? Существенное увеличение выпуска теми отраслями, продукция которых служит преимущественным предметом экспорта, приведет, очевидно, к увеличению экспортных потоков. В то же время абсолютное снижение выпуска отраслями, производящими продукцию, аналогичную товарной номенклатуре импорта, приведет к снижению импортозамещения и, как следствие, к росту также и импортных потоков. Конкретное соотношение изменений в экспорте и импорте зависит, таким образом, от динамики предложения факторов производства в национальной экономике и вызванного этой динамикой перераспределения факторов между отраслями.

Логику рассмотренной нами ситуации легко распространить на обратный случай роста предложения фактора, интенсивнее используемого в производстве товаров тех отраслей, продукция которых служит преимущественным предметом импорта, а также на смешанные случаи одновременного (равного или неодинакового) роста предложения обоих факторов производства.

Современные теории торговли. Итак, базисное объяснение динамики и структуры международных товаропотоков теория внешней торговли видит в динамике предложения факторов производства в национальной экономике. Соответственно колебания конъюнктуры мирового рынка рассматриваются как случайные возмущения. Понятно, что в чистом виде подобного рода модели не объясняют многих наблюдаемых пертурбаций мировой торговли. Существенные поправки в нее вносят случайные колебания спроса, меры защиты внутреннего мира, сегментация мировой экономики на региональные интеграционные объединения и иные обстоятельства. Часть фактов, не находящихся прямого истолкования в терминах «чистой» теории, заставляют экономическую мысль совершенствовать эту теорию, не затрагивая ее концептуального ядра. Часть фактов, однако, не может быть интерпретирована в рамках факторной теории ни при каких ее видоизменениях. Это требует, следовательно, появления не новых модификаций базовой теории, а принципиально новых теорий международных экономических отношений. Новые подходы в этой области предлагаются, по крайней мере начиная с 60-х гг. XX в., однако законченное развитие они получают в 80-х гг. в работах американ-

ского экономиста П. Кругмана, а также целого ряда североамериканских, западноевропейских и израильских исследователей.

Этот круг идей известен под общим наименованием теории торговли между промышленно развитыми странами, или теории внутриотраслевой торговли. Их отправным моментом является тот факт, что взаимная торговля между индустриальными странами, как можно предположить, не связана с различиями в «наделенности» этих стран факторами производства. Дело в том, что торговля между индустриальными странами носит преимущественно (на 70% и более) внутриотраслевой характер, а значит, не может быть объяснена в терминах факторной теории. Если строго придерживаться этой последней, то сам факт взаимной торговли между промышленно развитыми странами вообще должен рассматриваться как «незаконный», поскольку роль сравнительных преимуществ, а значит, и торговля в целом между ними должны были бы затухать по мере сближения национальных векторов относительной скудости и относительной избыточности производственных факторов.

Этот вывод сохраняется и при большей дифференциации факторов, т. е. при выделении наряду с «капиталом» и «трудом» самостоятельных факторов «научно-технического прогресса» и «высококвалифицированного труда». А между тем на практике мы видим, что чем более продвинутыми в техническом отношении являются товары, обращающиеся в международной торговле, тем больше их потоки замкнуты между индустриальными странами (табл. 17-2) и тем в большей степени торговля имеет внутриотраслевой характер.

Таблица 17-2

Удельные веса стран-партнеров во внешней торговле высокотехнологичными товарами¹, 1995 г.

Страны-импортеры	Страны происхождения импорта			
	ЕС-15	ЕАСТ	США	Япония
ЕС-15	50,3	1,9	19,2	8,4
ЕАСТ	64,9	0,3	18,5	5,4
США	14,1	0,4	...	27,3
Япония	12,7	0,3	44,9	...

¹ Авиационно-космическое оборудование, вычислительная и офисная техника, химическая продукция, бытовая и общая электроника, оборудование для атомной энергетики, телекоммуникационное оборудование, научные приборы и инструменты, продукция машиностроения, вооружение.

Продолжение

Страны-импортеры	Страны направления экспорта			
	ЕС-15	ЕАСТ	США	Япония
ЕС-15	59,9	3,9	11,2	2,1
ЕАСТ	61,7	0,7	12,7	2,6
США	28,8	1,1	...	11,6
Япония	20,1	0,4	35,3	...

Какую же интерпретацию предлагает этому феномену теория внутриотраслевой торговли? Предположим, что существуют две национальные экономики, в каждой из которых имеется всего одна отрасль. «Отрасль» в данном случае, как и раньше, мы определим через технологию, т. е. будем понимать под отраслью производство товаров с одинаковым технологическим коэффициентом.

Также предположим, что в обеих экономиках одинаковые относительные цены труда и капитала — двух производственных факторов. Очевидно, что каждая отрасль может производить достаточно широкую номенклатуру продуктов, изготовление которых требует одной и той же технологии (как она понимается выше). При этом некоторые или многие из этих продуктов требуют более широкого рынка сбыта, превышающего по емкости внутренний рынок данной страны, чтобы реализовать экономию на масштабе производства (*scale economy*). Следовательно, кроме того определения выигрыша от открытости национальной экономики, которое мы сформулировали в конце первого параграфа этой главы, существует, по крайней мере, еще один вид потенциального выигрыша.

Он равен издержкам на производство потенциальной экспортной продукции в условиях закрытой экономики за вычетом оптимальных издержек на производство этой продукции, т. е. на производство ее в таком объеме, при котором, благодаря участию национальной экономики в международной торговле, полностью реализуется экономия на масштабе. Следовательно, становится возможной преимущественно внутриотраслевая торговля в условиях одинаковой «наделенности» торгующих стран факторами производства.

Проблема того, какие именно виды технологически возможной продукции окажутся предметами чистого экспорта, в одних моделях выносятся за рамки анализа, так что их отбор принимается за случайный. В других, сравнительно более сложных моделях, требующих более тонкого математического анализа (в частности, применения аппарата матричной алгебры), доказывается, что будет иметь место международная

внутриотраслевая специализация на тех видах продукции, в производстве которых данная экономика является научно-техническим лидером. При этом «вклад» научно-технического прогресса определяется не в терминах количественного соотношения агрегированных факторов производства, а формально более изощренным способом, требующим принятия целого ряда вспомогательных предположений и допущений.

§ 3. Теория международного движения факторов производства (мобильности капитала). Основы теории международных финансов

До сих пор мы вели речь о механизме внешней торговли товарами, подразумевая по умолчанию, что отсутствует международная миграция факторов производства — в первую очередь капитала.

Международное движение капитала. Предположим теперь, что ограничения мобильности капитала устранены. В этом случае он будет перемещаться из той национальной экономики, в которой он является относительно избыточным, а его цена, равная его предельной эффективности, ниже, в ту национальную экономику, где он является относительно скудным фактором производства, а его цена, равная предельной производительности, выше. В результате с течением времени будет происходить одновременно относительное и абсолютное выравнивание цен производственных факторов. Так, в экономике, в которой капитал был относительно избыточным, его «избыточность» будет снижаться, а предельная эффективность — возрастать, а значит, относительные цены двух факторов — сравнительно более избыточного капитала и сравнительно более избыточного труда — будут постепенно сближаться. В то же время будет происходить абсолютное выравнивание факторной эффективности (и соответственно цены) капитала в обеих экономиках. Этот эффект проиллюстрирован на рис. 17-3.

Пусть имеются две страны (условно примем, что это будут Франция и Германия), между которыми отсутствуют барьеры мобильности капитала. На момент устранения этих барьеров фиксированное предложение капитала во Франции составляло K_1 , а в Германии K_3 . В этих условиях предельная эффективность капитала во Франции находилась на уровне r_1 , а в Германии на уровне r_3 . Поскольку норма доходности на капитал в ситуации рыночного равновесия стремится к предельной эффективности капитала, доход на капитал во Франции был равен сумме площадей секторов 4 + 5, а доход фактора производства «труд» равнялся сумме секторов 1 + 2 + 3. В Германии доход капитала измерялся площадью секторов 7 + 9, а доход труда был равен площади сектора 6. После снятия ограничений движения капитала объем капитала K_2K_1 переместился из Франции в Германию, в результате объем капитала, используемого во

Франции, снизился до K_2 , а в Германии возрос до K_4 . В обеих экономиках установилась равная норма эффективности капитала r_2 . При этом доход капитала во Франции составляет теперь совокупную площадь секторов 2 + 4 плюс полученный в Германии доход, равный площади сектора 10. Сумма секторов 2 + 4 + 10 превышает суммарную площадь секторов 4 + 5, т. е. доход капитала во Франции увеличился и абсолютно, и относительно, при том что доход труда сократился до площади сектора 1.

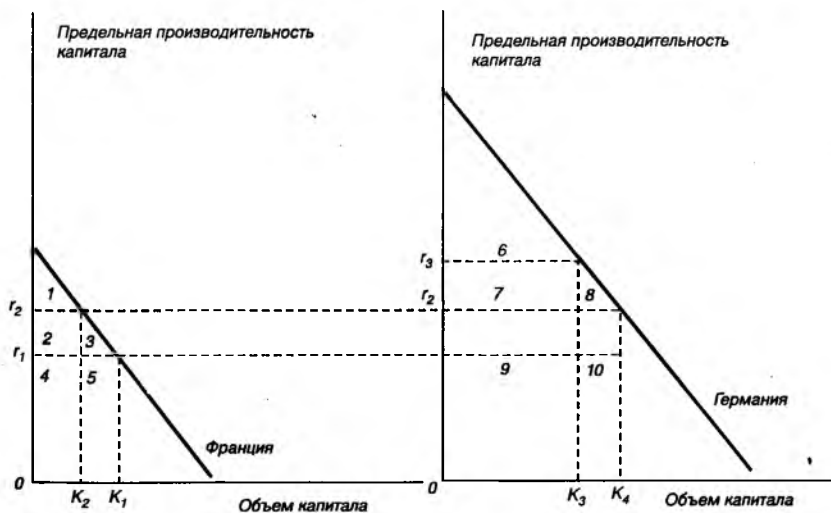


Рис. 17-3. Международная мобильность капитала, выравнивание его предельной эффективности и перераспределение дохода между факторами производства

Применяемый в Германии капитал возрос до K_4 , его доход равен сумме секторов 9 + 10. Иначе говоря, доход капитала в Германии снизился на величину сектора 7 (доход, равный площади сектора 10, не остается, как мы помним, в германской экономике). Зато доход труда увеличился на суммарную площадь секторов 7 + 8. Таков эффект международной подвижности капитала, именно его в той или иной форме учитывают государства, принимая решение о либерализации капитальных счетов платежных балансов. Следует понимать вместе с тем, что рассмотренный нами «очищенный» пример дает представление только об общей логике механизма международных финансов. На практике эта логика требует целого ряда допущений, не все из которых соответствуют реальности. Так, например, имеется немало исследований, доказывающих, что капитал не является абсолютно пластичным, т. е. не перетекает из одного сег-

мента экономики в другой, следуя за изменениями эффективности. Иными словами, капитал оказывается высоко специфичным относительно отраслей, а значит, целый ряд постулатов рынка совершенной конкуренции не работает во многих практических случаях.

Необходимо отметить, что аналогичным образом на динамику фактора производства «капитал» воздействует согласно теории Гекшера — Улина и сама внешняя торговля. Действительно, повышение спроса на товары, в которых преимущественно воплощен относительно избыточный фактор производства (в нашем случае это капитал), приводит к тому, что капитал становится сравнительно более «скудным». Параллельное снижение спроса на товар отечественного производства, в котором воплощен относительно скудный фактор, и замещение этих товаров импортом ведут к тому, что этот фактор производства становится сравнительно более избыточным. Следовательно, уровни их предельной производительности сближаются, т. е. происходит относительное выравнивание факторных цен.

Несложно показать, что будет происходить также и абсолютное выравнивание факторных эффективностей (соответственно цен). А значит, мобильность факторов производства и внешняя торговля оказываются взаимно заменимыми.

Постепенной эрозии подвергаются одновременно стимулы торговли и движения финансовых ресурсов. Более того, чем шире торговля, тем, в нашем случае, меньше остается стимулов для миграции капитала, и наоборот. Наступает своего рода «тепловая смерть», энтропия международных экономических отношений.

Взаимосвязь потоков капитала и товаров. Опыт показывает, однако, что этот вывод неверен. Ошибочна ли базовая теория? Научное сообщество выработало идеи, благодаря которым удалось точнее определить рамки теории, ее внутренние ограничители, не отвергая теорию в целом. В частности, еще в 1985 г. канадский и шведский экономисты Джеймс Маркузен и Ларс Свенссон показали, что возможен механизм, в котором движение капитала и товара взаимно дополнительные. Это происходит в случае технологического лидерства, о котором мы говорили выше (это тот случай, который рассматривается как центральный в теориях внутриотраслевой торговли или торговли между индустриальными странами).

Итак, мы имеем теперь общее представление о том, каков механизм, управляющий финансовыми потоками в мировой экономике. Если перевести абстрактную теорию на язык статистики, то наиболее близким эквивалентом капитала как производственного фактора оказываются прямые иностранные капиталовложения (*foreign direct investments, FDI*), следующие за изменениями предельной эффективности капитала. Перемещение финансовых ресурсов этого рода, которые выполняют

функцию перераспределения производительного капитала между индустриальными странами (регионами) и теснее всего связаны с реальным сектором экономики, показано в табл. 17-3.

Таблица 17-3

Прямые иностранные капиталовложения (млрд долл.)¹

	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.
ЕС-15					
Приток	9,9	21,3	15,4	97,4	111,9
Отношение к валовым капиталовложениям (%)	2,6	2,8	2,9	7,0	7,0
Отток	9,9	27,0	25,5	133,0	132,3
Отношение к валовым капиталовложениям (%)	2,6	3,6	4,8	9,5	8,3
США					
Приток	2,6	16,9	19,2	47,9	60,2
Отношение к валовым капиталовложениям (%)	0,9	3,1	2,5	5,1	4,9
Отток	14,2	21,9	15,2	27,2	95,5
Отношение к валовым капиталовложениям (%)	5,1	4,0	1,9	2,9	7,8
Япония					
Приток	0,2	0,3	0,6	1,7	0,5
Отношение к валовым капиталовложениям (%)	0,1	0,1	0,2	0,2	0,0
Отток	1,8	2,4	6,4	48,0	21,3
Отношение к валовым капиталовложениям (%)	1,1	0,7	1,7	5,1	1,5

В табл. 17-4 представлен удельный вес иностранных прямых капиталовложений в инвестициях частного сектора ряда стран «третьего мира»

¹ European Economy. 1997. № 63. P. 50.

и стран с экономикой переходного типа. Успех модернизации напрямую зависит от притока иностранного частного капитала. Одним из важнейших механизмов модернизации является тем самым создание инвестиционного климата, привлекательного для международных инвесторов.

Мы видим, что на практике они способны вызывать изменение объема валовых инвестиций в национальной (региональной) экономике на 2–5%, что составляет весьма немалую величину для промышленно развитых стран. И тем не менее финансовые потоки этого рода относительно очень невелики. Так, в середине 90-х гг. отток прямых инвестиций из развитых стран был в 10–20 раз меньше однонаправленного с ним финансового потока, порожденного импортом этих стран. Поэтому при всей теоретической значимости той части международных финансов, которая связана с перемещением и эффективным распределением производительного капитала, практически важнее международная динамика финансовых ресурсов, замкнутых рамками денежно-финансовых рынков.

Таблица 17-4

Доля иностранных прямых капиталовложений в частных инвестициях стран – крупнейших получателей капитала, 1990–1997 гг. (%)¹

Страна	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Китай	10,4	11,3	25,2	43,7	40,2	31,8	29,5	29,1
Бразилия	1,2	1,9	3,8	1,9	3,6	4,1	9,4	14,3
Мексика	7,4	10,3	7,4	6,9	16,2	23,8	19,9	18,7
Аргентина	13,8	10,9	12,0	7,9	6,3	11,0	10,7	11,4
Польша	0,9	2,3	6,0	15,8	15,4	23,5	22,6	20,1
Чили	10,5	14,8	13,2	11,5	27,2	27,6	35,1	29,9
Малайзия	26,1	37,4	41,3	32,8	22,0	15,5	17,5	16,5
Таиланд	8,4	6,0	6,1	4,5	2,9	3,6	3,9	8,9
Венесуэла	18,9	47,2	11,6	7,3	19,6	25,5	66,1	79,7
Россия	1,2	3,9	3,6	8,6

Потоки финансовых ресурсов первого рода связаны с динамикой эффективности капитала как производственного фактора. Потоки финан-

¹ Global Development Finance, 1999. Analysis and Summary Tables. P. 53.

совых ресурсов второго рода — это потоки чисто финансовые, т. е. связанные с динамикой относительной эффективности различных финансовых инструментов.

В международной финансовой статистике их представляют, в частности, портфельные инвестиции, хотя эти две категории далеко не покрывают друг друга. Финансовые потоки первого и второго рода мало различаются между собой с технико-бухгалтерской точки зрения, однако их принципиально разная природа отчетливо проявляется в том, что их динамика встроена в различные системы функциональных связей с параметрами финансового рынка национальной экономики, а также в том, что они подчиняются неодинаковым стимулам (табл. 5).

На первый взгляд характеристики рынка, сгруппированные во втором и третьем столбцах, почти одинаковы. На деле между ними имеется очень существенная разница.

Так, «производительный» капитал приливает в страну в том случае, когда в национальной экономике происходят фундаментальные изменения, источник которых находится вне финансового рынка, и его прилив происходит параллельно с повышением процентных ставок и снижением реальных денежных остатков (что является признаком оживления инвестиций). «Чисто» финансовый капитал приливает в национальную экономику под воздействием специфических финансовых причин (изменений конъюнктуры финансового рынка).

Таблица 17-5

Реакция национального финансового рынка на стимулы, управляющие международным переливом финансовых ресурсов¹

Показатель	Повышение эффективности капитала (фактор прилива прямых, или «производительных», инвестиций)	Конъюнктурные колебания мирового финансового рынка, такие как снижение процентных ставок (фактор временного прилива ресурсов, или портфельных инвестиций)
Показатели финансового рынка		
Ставка процента	Повышение	Понижение
Валютный курс	Повышение	Повышение
Цены акций	Повышение	Повышение

¹ Finance and Development, March 1997, P. 4.

Продолжение

Показатель	Повышение эффективности капитала (фактор прилива прямых, или «производительных», инвестиций)	Конъюнктурные колебания мирового финансового рынка, такие как снижение процентных ставок (фактор временного прилива ресурсов, или портфельных инвестиций)
Цены недвижимости	Повышение	Повышение
Инфляция	Повышение	Повышение
Показатели денежного рынка		
Реальные денежные остатки	Снижение	Увеличение
Денежная масса (база)	Увеличение	Увеличение
Международные резервы	Увеличение	Увеличение
Банковский кредит	Расширение	Расширение
Платежный баланс		
Прямые иностранные инвестиции	Увеличение	Возможно и увеличение, и снижение
Портфельные капиталовложения	Увеличение в кратком и долгосрочном аспекте	Увеличение в краткосрочном аспекте

Его прилив происходит на фоне удешевления кредита (этот феномен сам отчасти вызывается ростом предложения денег вследствие прилива финансовых ресурсов извне) и увеличения реальных денежных остатков. В первом случае финансовый поток приведет с наибольшей вероятностью к росту реального дохода экономических агентов. Во втором случае наиболее вероятно развитие инфляционной ситуации.

В стандартном теоретическом аппарате, с помощью которого обычно анализируется международный финансовый механизм, можно условно выделить два слоя идей, или два концептуальных уровня.

Принцип арбитража. На первом концептуальном уровне принцип действия международного финансового механизма основывается на арбитраже, или сопоставлении доходности двух финансовых инструментов одного вида и одной срочности, деноминированных в разных валютах

и/или обращающихся на разных национальных рынках. Арбитраж как ведущее звено механизма международных финансов обеспечивает непрерывное выравнивание доходности, так что, предположив отсутствие ограничений на миграцию капитала, мы получаем абсолютно однородный мировой финансовый рынок, на котором однородные инструменты являются совершенными субститутами. Этот подход можно выразить формулой $(1 + i_t) = E_t[(1 + i_t^*)s_t + 1/s_t]$, где i_t — ставка процента, или норма доходности, на данный финансовый инструмент на рынке страны А в текущем периоде; i_t^* — ставка процента на аналогичный финансовый инструмент в текущем периоде на рынке страны Б (или на «мировом рынке»); s_t — курс валюты страны А к валюте страны Б к началу текущего периода; s_{t+1} — курс к началу следующего периода; E_t — оператор рациональных ожиданий (он может быть также интерпретирован как оператор математического ожидания).

Предполагается, что финансовые потоки второго рода подчиняются объективному критерию выравнивания доходности, т. е. критерию достижения: номинального, или непокрытого, незастрахованного равенства нормы процента (*uncovered interest parity*); реального равенства нормы процента (*real interest parity*) либо номинального покрытого, или застрахованного от рисков, равенства нормы процента (*covered interest parity*). В первом случае процентные ставки — просто номинальные ставки доходности на однородные финансовые инструменты, во втором случае это уже реальные ставки доходности, т. е. рассчитанные с учетом инфляции, а в третьем — наиболее реалистическом — случае выравниванию подлежат «защищенные» нормы доходности.

Поясним, что здесь имеется в виду. Приобретая данный финансовый инструмент, международный инвестор рассчитывает на определенную прибыль к оговоренному сроку. Прибыль эта будет получена им в той валюте, в которой деноминирован финансовый инструмент (скажем, государственная облигация Российской Федерации, такая как ГКО).

Чтобы застраховать себя от неожиданных колебаний курса, инвестор приобретет одновременно с облигацией контракт на форвардном рынке, дающий право при наступлении срока, совпадающего со сроком погашения облигации, продать ожидаемую выручку в местной валюте (например, в российских рублях) и купить соответствующую сумму иностранной валюты (например, долларов США) по курсу, который существует на форвардном рынке на момент покупки форвардного контракта.

Этот курс отличается от спот-курса (т. е. курса с немедленной поставкой валюты) на величину премии, которая зависит от прогнозных оценок рынка. Такая премия представляет собой скидку с прибыли, которую инвестор соглашается уплатить ради страхования (*hedging*) от будущих рисков. Инвестор может также приобрести контракт с опционом, т. е. та-

кой контракт, который дает покупателю право отказаться от сделки, если он сочтет, что курс оказался столь же или более благоприятным для него, чем он рассчитывал. Опцион, т. е. цена права будущего выбора исполнить или не исполнить форвардный контракт, также оплачивается в форме скидки с курса немедленной поставки. Возможно форвардно-опционное страхование (хеджирование) не только от колебаний валютного курса, но и от колебаний доходности, а также от других финансовых и иных рисков.

Принцип оптимизации портфеля инвестиций. Финансовый механизм международного арбитража, т. е. выравнивания доходности однородных инструментов, признается на первом концептуальном уровне теории международных финансов ведущим механизмом, который управляет международными финансовыми потоками. Существует, однако, и второй, более глубокий концептуальный уровень теории международного финансового механизма. На этом уровне предполагается, что основным звеном механизма международных финансов служит не арбитраж между однородными финансовыми инструментами, а оптимизация портфеля международного инвестора. Этот подход базируется на идеях, выдвинутых еще в 50-е гг. прошлого столетия американским исследователем нобелевским лауреатом Гарри Марковицем, а также на модели формирования цен капитальных активов (*capital assets pricing model*), предложенной в середине 60-х гг. американскими экономистами — нобелевским лауреатом Уильямом Шарпом и Джоном Линтнером. Центральная идея этого подхода состоит в следующем. Пусть имеются финансовые инструменты двух видов (к примеру, акции, выпущенные двумя независимыми эмитентами). Инвестору известны траектории доходности обоих инструментов на протяжении определенного базисного периода, на основании которого он делает оценку их ожидаемой доходности и риска в прогнозном периоде.

Упрощая, можно сказать, что прогнозируемая (на основе рациональных ожиданий) доходность инструмента равна его средневзвешенной доходности в базисном периоде, т. е. $r_i = p_1r_1 + p_2r_2 + \dots + p_kr_k + \dots + p_nr_n$, где r_i — доходность инструмента i ; r_k — каждый из n уровней доходности, наблюдавшихся в базисном периоде; p_k — вероятность уровня доходности r_k , т. е. относительная частота его появления в прогнозном периоде ($\sum p_k = 100\%$). Риск инструмента равен дисперсии уровней его доходности в базисном периоде, т. е. $\sigma_i^2 = p_1(r_1 - r_i)^2 + p_2(r_2 - r_i)^2 + \dots + p_k(r_k - r_i)^2 + \dots + p_n(r_n - r_i)^2$. Аналогично определяются доходность и риск инвестиционного портфеля в целом, состоящего из m (в нашем примере из двух) финансовых активов.

Так, портфельная доходность равна средневзвешенному ожидаемому риску входящих в него активов, где весами будут доли этих активов

в портфеле, т. е. $r_p = \alpha_1 r_1 + \alpha_2 r_2 + \dots + \alpha_i r_i + \dots + \alpha_m r_m$. Здесь r_p — доходность инвестиционного портфеля; α_i — удельный вес финансового инструмента i в портфеле ($\sum \alpha_i = 100\%$); r_i — доходность инструмента i . Портфельный риск, в свою очередь, будет тем меньше, чем лучше колебания доходности отдельных активов смогут «гасить» друг друга. Поэтому риск инвестиционного портфеля определяется как $\sigma_p^2 = \alpha_1^2 \sigma_1^2 + \alpha_2^2 \sigma_2^2 + \dots + \alpha_i^2 \sigma_i^2 + \dots + \alpha_m^2 \sigma_m^2 + 2\alpha_1 \alpha_2 \text{cov}(r_1 r_2) + 2\alpha_1 \alpha_3 \text{cov}(r_1 r_3) + \dots + 2\alpha_1 \alpha_m \text{cov}(r_1 r_m) + 2\alpha_2 \alpha_3 \text{cov}(r_2 r_3) + \dots + 2\alpha_2 \alpha_m \text{cov}(r_2 r_m) + \dots + 2\alpha_{i+1} \alpha_m \text{cov}(r_{i+1} r_m) + \dots + 2\alpha_{m-1} \alpha_m \text{cov}(r_{m-1} r_m)$. Очевидно, что существенную роль здесь играет ковариация доходностей $\text{cov}(r_i r_j)$.

Обратимся к рис. 17-4. На нем по горизонтали отложены значения портфельного риска, σ , а по вертикали — ожидаемой, т. е. средней взвешенной, доходности портфеля, r . Все возможные сочетания всех торгуемых на данном рынке ценных бумаг можно выразить через соотношения доходности и риска. На рис. 17-4 все такие соотношения представлены в виде кривой E . Если единственная цель инвестора — минимальный риск, то он составит свой портфель таким образом, что ему будет соответствовать точка A на кривой E . Если же он готов смириться с более высоким риском, то его выбор станет перемещаться по кривой E вправо и вверх. Варианты, лежащие ниже точки A , из рассмотрения заведомо исключены, поскольку значению риска $\sigma > \sigma_{\min}$, которому соответствует точка (портфель) P_2 , можно подобрать портфель P_1 с более высокой доходностью. Перемещаясь от точки A , инвестор остановится в точке P . Соответствующий портфель будет для него равновесным. Почему?

Это произойдет потому, что в этой точке кривая E соприкасается с кривой безразличия данного инвестора. Кривая безразличия, U , описывает все соотношения доходности и риска, для которых величина полезности, с точки зрения данного инвестора, одинакова. Следовательно, выбор инвестором портфеля обусловлен формой его функции полезности, которая показывает, какую норму доходности инвестор сочтет приемлемой компенсацией за величину риска, соответствующую этому уровню доходности. Если с ростом доходности полезность возрастает все медленнее, то инвестора принято называть «уклоняющимся от риска» (*risk*

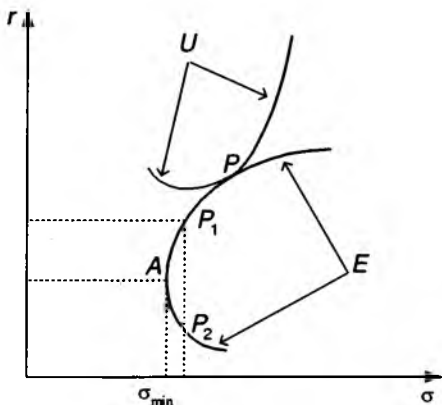


Рис. 17-4. Механизм установления равновесия на рынке финансовых активов

averse). Если скорость роста полезности на единицу повышения доходности не изменяется, то инвестор считается «нейтральным в отношении риска» (*risk neutral*). Если же полезность возрастает ускоренно с повышением доходности, то инвестор считается «склонным к риску» (*risk loving*). Большинство реалистичных теоретических моделей разработано для инвесторов, нейтральных по отношению к риску либо уклоняющихся от риска. Вместе с тем следует помнить, что один и тот же инвестор может вести себя по-разному на различных рынках.

Идеальным типом финансового рынка является так называемый информационно эффективный рынок. На нем обеспечиваются интересы инвестора с наибольшей полнотой и с наименьшими издержками. Существуют три определения информационно эффективного рынка. Согласно слабому определению, это рынок, на котором наблюдаемые цены (котировки) содержат полную информацию о прошлых котировках. Понятно, что поведение цен на таком рынке описывается в терминах марковского процесса первого порядка — иначе говоря, зная текущую цену и параметры случайного (нормального) процесса, которому подчиняются приросты этой цены, мы знаем вероятности всех возможных в будущем периоде значений цены. В этом случае приросты цен следуют так называемому винеровскому процессу, т. е. броуновскому движению.

Согласно среднему определению текущие цены, помимо информации о всех предшествующих значениях этих цен, отражают также всю полноту публично доступной информации. Согласно сильному определению наблюдаемые цены содержат всю информацию о своих прежних значениях, всю полноту публичной информации, а также вообще всю информацию, способную повлиять на динамику цен. Иными словами, сильная формулировка рынка, эффективного в информационном отношении, требует прозрачности и на макроэкономическом уровне, и на микроуровне (от эмитентов до брокеров, управляющих компаний и иных профессиональных участников финансового рынка). Именно в этом случае наилучшим образом обеспечиваются интересы инвесторов, и именно информационная эффективность рынка служит стратегической целью регуляторов рынка (таких, как *Securities and Exchanges Commission* в США или ФКЦБ и пришедшее ей на смену в марте 2004 г. Федеральное агентство в России).

На информационно эффективном рынке в полной мере действует основное уравнение *SAPM*, в явном виде связывающее макроэкономическую ситуацию с доходностью каждого конкретного финансового актива. Это уравнение записывается как $E(r_i) = r_f + \beta(r_m - r_f)$, где $E(r_i)$ — ожидаемая доходность r актива i , r_f — безрисковая ставка доходности, за которую обычно принимается доходность долгосрочных государственных облигаций США, а r_m — доходность рыночного портфеля (индекса, если речь

идет о рынке акций). Коэффициент пропорциональности $\beta = \sigma_{i,m} / \sigma_m^2$, где σ — ковариация доходности актива i и рыночного портфеля m и σ^2 — дисперсия доходности рыночного портфеля.

Выполнение этого уравнения требует соблюдения целого ряда предпосылок. Прикладные исследования, в том числе исследования российского рынка акций после кризиса 1998 г., показывают, что на развивающемся фондовом рынке основное уравнение *SAPM* в отношении ценных бумаг, выпущенных эмитентами — резидентами данного рынка и котирующихся на нем, выполняется лучше в том случае, когда в роли рыночной корзины и безрискового актива выступают индекс американского фондового рынка и доходность по американским государственным бумагам, а не соответствующие национальные переменные. Это означает, что участники развивающегося рынка (*emerging market*) принимают инвестиционные решения исходя из информации, поступающей с мирового рынка, в большей мере, нежели из данной национальной экономики.

Международные финансовые потоки управляются рациональным поведением всей массы инвесторов на финансовом рынке. Эти инвесторы одновременно решают двуединую задачу — задачу максимизации ожидаемой доходности и задачу минимизации ожидаемого риска своего портфеля. Для этого инвесторы постоянно корректируют структуру портфелей, вызывая колебания спроса и предложения отдельных финансовых инструментов. В целом, подчеркнем еще раз, именно этот механизм — механизм оптимизации агрегированного инвестиционного портфеля массовым (совокупным) рационально действующим инвестором — лежит в основе движения финансовых потоков второго рода на мировом рынке. В случае кризисного обострения ситуации на рынке¹ объемы перегруппировываемых средств, в том числе потоки финансовых ресурсов, выводимых с одного национального (регионального) рынка на другой, могут быть очень значительными, вызывая крах целого ряда финансовых рынков, как это имело место в странах Юго-Восточной Азии в 1997 г., что повлекло за собой неблагоприятные последствия для финансовых рынков большинства стран мира, включая и Россию.

¹ В научной литературе по проблемам международных финансов существуют исследования, показывающие, что синхронизация динамики доходности на молодых финансовых рынках и на мировом рынке происходит уже через несколько лет после начала политики финансовой открытости. В этот момент международные инвесторы резко утрачивают интерес к финансовым инструментам молодых рынков, поскольку эти инструменты больше не могут справляться с ролью эффективных нейтрализаторов портфельных рисков. В этот момент обнаруживается до тех пор скрытый перегрев молодых рынков, приток финансовых ресурсов на них обнаруживает свою искусственность, а валютный курс — свою завышенность по отношению к ведущим мировым валютам. Финансовый кризис оказывается тогда лишь вопросом времени, как это и происходило начиная с рубежа 90-х гг. с целым рядом молодых рынков Азии и Латинской Америки.

Рациональный международный инвестор не всегда заинтересован во взаимной открытости национальных финансовых рынков, поскольку риск, заложенный в динамике доходности обращающихся на них инструментов, остается весьма высоким, и в этих условиях достаточно быстрая синхронизация динамики доходности, которая довольно скоро стала бы неизбежным следствием открытости финансовых рынков, сделала бы национальные инструменты в большинстве своем непривлекательными для международных инвесторов из других стран СНГ. Иначе говоря, ускоренная формальная интеграция финансовых рынков в определенной ситуации не ускоряет, а замедляет их фактическую интеграцию.

Мы переходим тем самым к следующей проблеме настоящей главы — к теории международной торговой и финансовой интеграции.

§ 4. Теория международной экономической интеграции. Критерий оптимальности внешнеэкономической стратегии интегрированной (открытой) экономики

Теорию экономической интеграции разрабатывали в 50–70-е гг. многие исследователи, среди которых наибольший вклад внесли победительский лауреат голландский экономист Ян Тинберген, британский экономист Дж. Мид, исследователь венгерского происхождения Б. Балашша, французский экономист М. Аллэ и некоторые другие авторы.

Интеграция — это выравнивание условий для экономической деятельности субъектов рынка вне зависимости от того, резидентами какого из двух или более государств, объединенных в интеграционную группировку, они являются¹. В более широком смысле интеграция — это «устранение искусственных преград экономической деятельности и целенаправленное внедрение элементов согласованной или единой экономической политики»².

Формы интеграции. Интеграция включает в себя целостную систему форм. К основным формам торговой интеграции относятся зона свободной торговли, предполагающая снятие таможенных барьеров на пути взаимной торговли, и таможенный союз, предполагающий введение единого для всех стран-участниц таможенного тарифа по отношению к третьим странам.

Валютно-финансовая интеграция включает в себя снятие ограничений на перемещение капиталов внутри группировки, единую политику валютного курса в отношении валют третьих стран, систему фиксирован-

¹ См.: *Balassa B. The Theory of Economic Integration*, London: George Allen & Unwin. Ltd. 1962. P. 1–2.

² *Tinbergen J. International Economic Integration*, Amsterdam; Brussels: Elsevier, 1954. P. 95.

ных взаимных валютных курсов, а впоследствии единую денежную систему с единым эмиссионным (центральным) банком и едиными ориентирами денежно-кредитной политики.

Наконец, единое экономическое пространство означает устранение нетарифных ограничений во взаимной торговле товарами и услугами, полную свободу перелива финансовых ресурсов (фактора производства «капитал») и максимальную свободу миграции рабочей силы (фактора «труд»). Высшая форма интеграции предполагает единую финансовую и иную макроэкономическую, а также социальную политику, в конечном счете она требует и продвинутой формы политической интеграции.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 интеграционных группировок. Далеко не все они прошли полную иерархию форм интеграции, не все из них ставят перед собой такую цель. Наиболее полная форма интеграции существует в Европейском союзе. С 1993 г. страны ЕС живут в едином экономическом пространстве, а в 1999–2002 гг. произошел их переход к валютному союзу с единой денежной единицей и единым центральным банком. В мае 1998 г. Совет глав государств и правительств стран ЕС на основании рекомендации исполнительного органа Европейского союза — Европейской комиссии — постановил, что денежно-кредитным и валютным критериям сближения финансовой политики (таким, как величина бюджетного дефицита и государственного долга, устойчивость национальной валюты, а также либеральное финансовое законодательство, предусматривающее независимую политику центрального банка) соответствуют Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Германия, Франция, Испания, Португалия, Австрия, Ирландия, Дания и Финляндия. Именно эти страны оказались первыми членами валютного союза ЕС, они ввели с 1 января 1999 г. фиксированный взаимный курс национальных валют и перешли в безналичных расчетах к использованию общей денежной единицы — евро, эмитируемой Европейским центральным банком во Франкфурте-на-Майне. С 1 января 2002 г. евро присутствует и в наличном обращении, а с 1 июля 2002 г. новая валюта полностью заменила национальные валюты стран. Установление валютного союза означает, что на охватываемом им сегменте единого экономического пространства существует максимально тесная форма интеграции — экономический союз.

История европейской интеграции имеет длительную историю. Уже после войны, в 1948 г. Бельгия, Нидерланды и Люксембург создали общий рынок, т. е. зону свободной торговли с частичным устранением нетарифных барьеров, для промышленных товаров. В 1951 г. в Западной Европе было учреждено Европейское объединение угля и стали — общий рынок для отдельных товаров, позволивший теснее привязать друг к другу бывших военных противников. С 1957 г. началась история Европей-

ского экономического сообщества, непосредственным продолжением которого и явился Европейский союз. По мере расширения ЕС он вобрал в себя почти все страны — члены Европейской ассоциации свободной торговли — другой европейской интеграционной группировки, в которую ныне входят лишь некоторые периферийные государства.

В других регионах история международной экономической интеграции намного беднее, чем в Европе. Относительно успешными следует признать лишь Североамериканскую ассоциацию свободной торговли (НАФТА), возникшую в 1988 г. как объединение США и Канады, а затем включившую в себя и Мексику, а также МЕРКОСУР — зону свободной торговли, объединяющую ряд стран Южной Америки. В целом экономическая интеграция требует высокой взаимозависимости стран-участниц, а также — что намного важнее — готовности их к открытию национальной экономики. Выбор в пользу интеграции эквивалентен поэтому, как подчеркивал еще Ян Тинберген, выбору строго определенных, преимущественно либеральных, приоритетов макроэкономической политики. Невозможна «интеграция вообще», возможна лишь интеграция как способ достижения строго определенных целей, набор которых не может быть произвольным. В дальнейшем, говоря об интеграции, мы будем по умолчанию подразумевать наиболее полный и успешный опыт экономической интеграции — западноевропейскую интеграцию.

Интеграция торговли. Остановимся вначале на торговой интеграции. Эта форма интеграции может рассматриваться как универсальная, поскольку с точки зрения общей теории нет принципиальной разницы между товарами, услугами и финансовыми продуктами.

Природа цены финансовых инструментов иная, чем обычных товаров, однако эффективность интеграции, измеренная в терминах выигрыша потребителя, не имеет различий, применяется ли она к товарам или финансовым инструментам. Поэтому до известного момента мы вправе говорить об интеграции рынков, не уточняя, идет ли речь о «конвенциональных» товарах или о товарах особого рода — финансовых продуктах (финансовых инструментах и услугах).

Если проанализировать последствия интеграции на примере интеграции товарных рынков, то можно заметить, что таможенный союз¹ далеко не всегда приводит к положительному сальдо торгового баланса, а значит, к увеличению финансовых потоков, поступающих в национальную экономику (табл. 17-6).

¹ Сказанное о таможенном союзе применимо, с очевидными оговорками, к другим формам торговой интеграции. Мы говорим о таможенном союзе, а не, к примеру, о зоне свободной торговли, поскольку таможенный союз представляет собой наиболее простую ситуацию, на примере которой проще выявить эффекты интеграции рынков в целом.

Таблица 17-6

Расчетный выигрыш от таможенного союза для торговых балансов стран-участниц к моменту создания единого экономического пространства ЕС (млн ЭКЮ)¹

Год	ФРГ	Франция	Италия	Великобритания
1981	-1,237	846	50	-2,150
1982	1,945	-4,112	2,416	-3,123
1983	-223	-1,232	5,079	-6,862
1984	1,445	934	2,270	-5,957
1985	413	220	2,052	-6,254
1986	7,401	-7,570	4,426	-4,095
1987	14,592	-11,480	3,140	-2,930
1988	22,394	-10,943	5,147	-2,634
1989	29,155	-10,745	28,427	-4,848
1990	24,050	-12,960	4,508	5,121
1991	5,635	-9,459	5,407	16,613
1992	8,308	-5,983	3,001	15,623

В таблице приведены значения расчетного выигрыша стран ЕС от участия в таможенном союзе, рассчитанные как разность фактического сальдо торгового баланса и условного сальдо, величина которого получена исходя из предположения о том, что динамика взаимной торговли стран ЕС повторяла бы динамику их торговли с третьими странами.

Мы видим, что не для всех стран союза и не всегда интеграция оказывается благом. Следовательно, их участие в таможенном союзе объясняется каким-то иным выигрышем, который может быть оценен аналитически и который не вытекает очевидным образом из внешнеторговой статистики. Чтобы понять, в чем состоит побудительный мотив участия национальной экономики в интеграционном процессе, посмотрим на рис. 17-5.

Кривые $D_h D_h$ и $S_h S_h$ — это соответственно кривая спроса и кривая предложения в национальной экономике. Равновесие достигается в точке E . В этом случае экономика остается закрытой, поскольку кривые предложения с учетом импортного тарифа мирового рынка $S_w(t) S_w(t)$ и регионального рынка (будущего таможенного союза) $S_u(t) S_u(t)$

¹ European Economic Integration / F. McDonald, S. Dearden (eds). London; New York: Longman, 1994. P. 13.

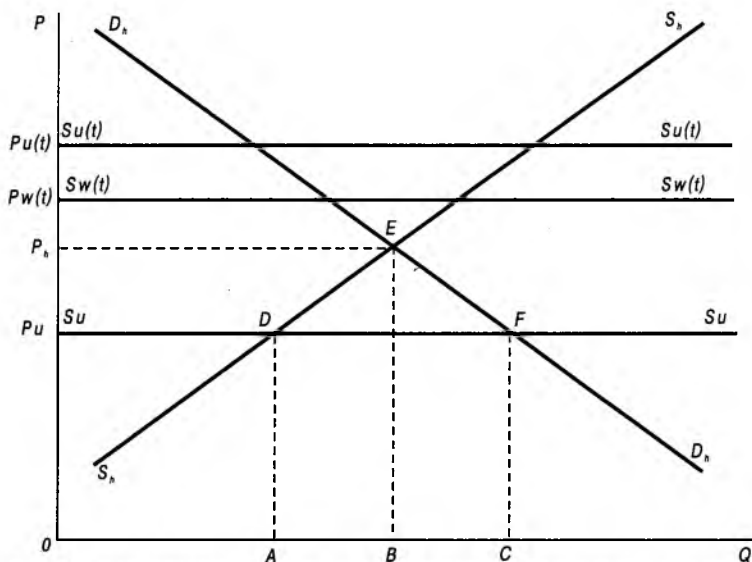


Рис. 17-5. «Торговлепорождающий» механизм зоны свободной торговли и таможенного союза (trade creation)

расположены выше точки равновесия. Им соответствуют уровни цены $P_w(t)$, $P_u(t)$. Закрытая экономика производит продукт в объеме OB при цене P_n . В случае образования таможенного союза региональная кривая предложения S_uS_u располагается ниже точки E . Возникает эффект *trade creation*, или «торговлепорождающий эффект». В самом деле, национальная экономика производит теперь продукт в объеме OA и потребляет в объеме OC . Разность в объеме AC ввозится из стран таможенного союза. Цена продукта составляет теперь P_u .

Производительский избыток, т. е. взвешенная по объему продукта разница между фактической рыночной ценой и той ценой, которую производители продукта могли бы получать при существующих кривых спроса и предложения, уменьшается на величину P_uDEP_n . Однако при этом потребительский избыток, т. е. взвешенная по объему продукта разница между фактической рыночной ценой и той ценой, которую потребители продукта готовы были бы платить при существующих кривых спроса и предложения, возрастает на величину P_uFEP_n . Разница DEF соответствует чистому выигрышу национальной экономики от присоединения к таможенному союзу.

Картина усложняется, когда к эффекту *trade creation* мы добавляем эффект переориентации торговых потоков (*trade diversion*). Предполо-

жим, что до вступления страны в таможенный союз она импортировала известное количество определенного продукта из третьих стран, т. е. из-за пределов будущего таможенного союза, поскольку цена мирового рынка с учетом тарифа была ниже региональной цены аналогичного товара с учетом тарифа. После снятия тарифного барьера внутри региона поток товара с мирового рынка заменяется потоком аналогичного товара из стран региона, даже если издержки его производства (без учета тарифа) в регионе выше, чем в мире. В этих условиях потребители в национальной экономике получают относительный выигрыш. Чистый выигрыш от эффекта переориентации торговли равен этому выигрышу потребителей минус потери бюджета вследствие отмены ввозных пошлин на данный товар в рамках таможенного союза. Выигрыш от участия страны в таможенном союзе состоит, таким образом, из чистого выигрыша от «торговлепорождающего» эффекта и чистого выигрыша от эффекта переориентации торговли. Однако это лишь прямой выигрыш. Заметную роль играют косвенные формы выигрыша от интеграции.

Это, во-первых, демонополизация поставщиков, что позволяет снизить издержки производства, а значит, увеличить его объем без дополнительного вложения ресурсов. Во-вторых, усиление конкурентной борьбы среди производителей, что ведет к более полному воплощению достижений НТП в технологиях и продукции. В-третьих, рационализация распределения ресурсов, что позволяет создать новые рабочие места. Так, на этапе становления экономического союза после вступления в силу Маастрихтского договора, в 1994—1996 гг. в ЕС благодаря этому фактору было создано от 300 тыс. до 900 тыс. рабочих мест. В-четвертых, улучшение структуры и расширение ассортимента потребляемых благ, что позволяет повысить их общую полезность (этот косвенный выигрыш не поддается непосредственному количественному измерению). Принципиальную роль играет в интеграции наличие конкурентной среды. При отсутствии эффективной конкуренции абсолютно идентичные механизмы интеграции ведут к прямо противоположным результатам.

Предположим, что в рамках региона, в котором расположено несколько независимых стран, существует высокомонополизированная структура производителей основных или большинства составляющих материальных издержек производства (т. е. не только сырья, но и машиностроительной продукции). Если в таком регионе создается таможенный союз, то на его внутреннем рынке такие производители — монополисты или квазимонополисты закономерно будут придерживаться стратегии ценовой дискриминации. Это понятие, введенное в работах выдающихся британских экономистов Артура Пигу и Джоан Робинсон, означает стратегию поведения производителя, заинтересованного в разделении рынка своего сбыта на сегменты, в пределах одного или несколь-

ких из которых он мог бы сокращать физический объем производства и повышать цену, параллельно придерживаясь нормальной конкурентной поведенческой стратегии в пределах других сегментов рынка, над которыми он не мог бы добиться монопольного контроля. Создание таможенного союза в условиях отсутствия конкурентной среды служит механизмом именно такой сегментации рынка, что видно на рис. 17-6.

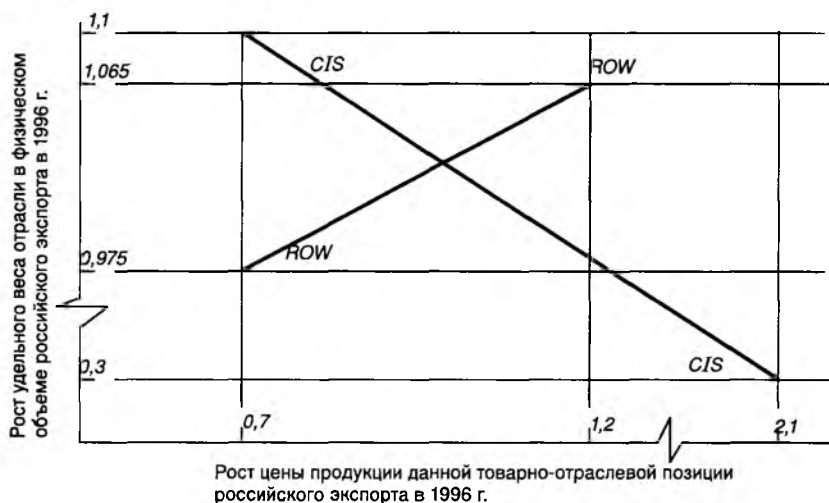


Рис. 17-6. Поведение экспортеров в условиях мирового конкурентного рынка и в условиях рынка, основанного на механизме ценовой дискриминации (квзитаможенного союза)

Экономика СНГ унаследовала высокомонополизированную структуру производства, причем эта особенность постсоветской экономики не только не изгладилась, но во многих случаях усилилась в годы системной трансформации. В этой ситуации производители ведут себя взаимосоключающим образом, выступая в качестве экспортеров в рамках Содружества и на мировом рынке. В первом случае, как показано на рисунке (кривые отражают эконометрическую модель, построенную по 28 товарно-отраслевым позициям российского экспорта), производители свертывают физический объем поставок при одновременном повышении цен (кривая *CIS*). Во втором случае они ведут себя «нормально», т. е. наращивают объем поставок вслед за ростом цен на соответствующие товары (кривая *ROW*). В этих условиях единая таможенная граница и общий тариф служат увеличению производительского избытка и снижению потребительского избытка, т. е. с точки зрения стандартной модели интеграции в конечном счете приводят к снижению эффективности исполь-

зования ресурсов общества, а значит, к чистому проигрышу экономики стран-участниц. Не случайно интеграционные усилия особенно активизировались в СНГ в 1996 г., когда средние цены большинства товаров в экспорте внутри Содружества превысили мировой уровень.

Подчеркнем еще раз, что формы интеграции не являются самоделирующими, они имеют смысл только в роли носителей определенной макроэкономической политики, системы приоритетов, идеологии.

Финансовая интеграция. Финансовую интеграцию мы проанализировали в существенной части выше, говоря о механизме международных финансов. В теории интеграции аппарат анализа интеграции финансовых рынков в основном совпадает с аппаратом анализа того механизма, который управляет движением финансовых потоков первого рода (в принятой выше терминологии). В той мере, в какой аппарат теории финансовой интеграции не совпадает с этим теоретическим аппаратом, финансовая интеграция анализируется в терминах интеграции рынков, т. е. так, как это было сделано для случая торговой интеграции, но с учетом того, что под «продуктом» или «товаром» теперь понимается финансовый продукт и финансовый инструмент. Все идеи о стимулировании конкуренции, снижении издержек для потребителей и пр., развитые ранее в этом параграфе применительно к интеграции товарных рынков, могут быть экстраполированы и на рынок финансовых продуктов.

Отличия касаются ряда моментов денежно-кредитной и валютной политики. Так, например, функцию таможенного тарифа в финансовой сфере выполняет валютный курс. В настоящей главе, однако, перед нами не стоит задача специального анализа валютно-финансовых вопросов. Ограничимся поэтому следующим моментом. Валютно-финансовая интеграция, помимо целей создания максимально конкурентного рынка финансовых продуктов, предоставления равных условий работы резидентам своей страны и стран — партнеров по интеграционной группировке и иных целей, общих с другими формами интеграции, а также наряду со специальными целями, такими как устранение рисков, связанных с колебаниями валютного курса, имеет центральную специфическую цель — объединение денежных систем, единую денежно-кредитную политику, единый центральный (эмиссионный) банк.

Эта особенность принципиально отличает валютно-финансовую интеграцию от прочих форм интеграции, поскольку лишь денежно-финансовая сфера обладает собственным единым носителем, или субъектом, — центральным банком (и, шире, совокупностью институтов, объединяемых под общим наименованием «денежных властей»). Поэтому финансовая интеграция — это в первую очередь интеграция политики, хотя внешним образом она выступает в привычной интеграционной оболочке — в форме интеграции рынков. Реальная финансовая интеграция ока-

зывается формой проведения строго определенной денежно-кредитной и финансовой политики. Ее отличают следующие особенности: стабильность валюты и цен, сдерживание инфляции; минимизация государственного долга, стремление к бездефицитному государственному бюджету; жесткое ограничение государственных заимствований у центрального банка и у банковской системы в целом; управление не только такими параметрами, как ставка ссудного процента, но и финансовыми потоками, а также денежными агрегатами.

Международная финансовая интеграция нередко представляется как неизбежное генеральное направление истории, на котором экономика получает беспрецедентные преимущества. В действительности, однако, такая оценка обусловлена в значительной мере политическим и идеологическим контекстом, сложившимся вокруг европейской валютной интеграции. Со специальной финансовой точки зрения выигрыш вследствие валютной интеграции не столь однозначен. Мы убедимся в этом, если рассмотрим основные аргументы сторонников валютной интеграции на микро- и макроэкономическом уровне.

И микро-, и макроэкономический эффект валютного союза, т. е. перехода на общую денежную единицу с единым эмиссионным центром (или, в более мягкой форме, жесткой фиксации колебаний взаимных обменных курсов с последующим полным устранением их взаимной подвижности), связывается главным образом со снижением неопределенности ожидаемых финансовых потоков, т. е. валютной выручки, пересчитанной в национальную валюту. Выигрыш от устранения издержек обмена (банковских комиссионных) играет подчиненную роль, хотя нередко именно этот эффект, как наиболее яркий в пропагандистском отношении, непропорционально выдвигается на передний план.

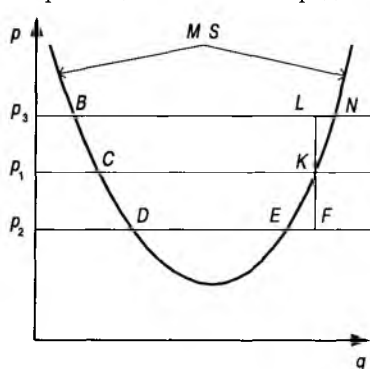


Рис. 17-7. Выигрыш фирмы вследствие снижения неопределенности ожидаемой прибыли благодаря устранению колебаний валютного курса

Устранение дополнительного источника неопределенности снижает риски и изменяет поведенческую стратегию как фирмы, так и потребителя на рынке. Посмотрим вначале на рис. 17-7. По горизонтальной оси отложен объем выпуска продукции фирмой (которая в условиях близкого к совершенному конкурентного рынка не имеет возможности влиять на цену). Цена отложена по вертикальной оси. *MS* — кривая предельных издержек производства.

Предположим, что неопределенность размеров прибыли фирмы

в будущем периоде зависит только от неопределенности валютного курса. Если курсовые колебания устранены, то цена в будущем периоде составит p_1 . В ином случае она может возрасти до величины p_3 либо упасть до p_2 . В условиях валютного союза (цена равна p_1) прибыль фирмы равна площади между кривой предельных издержек и отрезком CK минус площадь треугольника p_1CA . Если же имеют место колебания валютного курса, то в случае $p_3 > p_1$ выигрыш фирмы равен площади $BCKN$ плюс уменьшение вычета (площади фигуры над отрезком p_1C) на величину p_1p_3BC . Иначе говоря, дополнительный выигрыш равен площади p_1KNp_3 . В случае же уменьшения цены (из-за колебаний валютного курса) до $p_2 < p_1$ проигрыш фирмы будет складываться из упущенной выгоды, т. е. неполученной прибыли, в размере $CDEK$ плюс увеличение вычета на величину p_1CDp_2 в добавление к фигуре над отрезком p_1C . Очевидно, что площадь p_3NKp_1 больше, чем p_1KEp_2 . Их разность равна площади затененной области $KLN + KFE$.

Следовательно, если вероятность отклонений валютного курса от среднего (ожидаемого, или равновесного) значения распределена симметрично, т. е. вероятность превышения равна вероятности занижения, то фирма в среднем выигрывает в условиях колебаний курса по сравнению с ситуацией валютного союза. А значит, выигрыш от валютного союза (или от более мягких форм валютно-финансовой интеграции) требует целого ряда особых предпосылок, важнейшая из которых — форма функции полезности, вмененная фирме. Иными словами, фирма должна быть жестко *risk averse* — уклоняющейся от риска. Уже нейтральные в отношении риска участники рынка, не говоря о субъектах, склонных к риску, едва ли проголосуют за полную валютную интеграцию.

Подобная картина будет наблюдаться и в отношении потребителя. На рис. 17-8 координатные оси те же, что и на рис. 17-7, только по горизонтали отложен объем не производимой, а покупаемой продукции. D — кривая спроса, угол ее наклона показывает, с какой скоростью потребители сокращают спрос при повышении цены. В случае определенности, т. е. $p = p_1$, потребительский избыток, т. е. разница между стоимостью продукции, которую по-

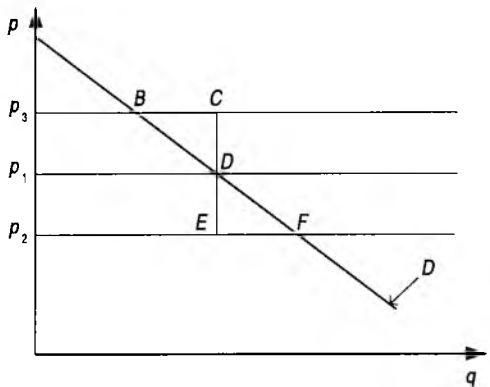


Рис. 17-8. Выигрыш потребителя вследствие снижения неопределенности в ценах благодаря устранению колебаний валютного курса

требитель был готов оплатить при данной форме кривой спроса, и фактически оплаченной стоимостью, равна площади треугольника p_1DA . Если $p_2 > p_1$, то избыток меньше на величину p_1DBp_2 , а если $p_2 < p_1$, то он больше на величину p_1DFp_2 . Снова мы видим, что потребитель, нейтральный в отношении риска, выигрывает при сохранении (симметрично распределенной) подвижности валютного курса.

Взглянем теперь на рис. 17-9, на котором представлены равновесные ситуации в производстве валового продукта при повышенном риске, вызванном курсовыми колебаниями, и в случае устранения этого риска. По горизонтальной оси отложена величина k , капитала (в упрощенном случае — *fixed capital*, т. е. основного капитала) на одного занятого, а по вертикальной — значения выпуска валового продукта на одного занятого, z , т. е. производительность труда. Кривая $f(k)$ — график производственной функции, отражающей убывающую предельную производительность капитала. Угол наклона прямой r выражает факторную производительность капитала $z/k = (Y/L)/(K/L) = Y/K$ и одновременно, в условиях равновесия и близости рынка к состоянию совершенной конкуренции, также ставку ссудного процента, которая в случае равновесия предполагается равной норме дисконтирования будущих доходов, т. е. приведения их к текущему доходу.

Состоянию равновесия соответствует соотношение z и k в точке A , в которой прямая r является касательной к графику производственной функции. Прямая r отличается более крутым углом наклона к горизонтальной оси, т. е. более высокой нормой дисконтирования, что естественно для ситуации высокой неопределенности, поскольку рациональные субъекты склонны страховать себя от риска, требуя более высокую компенсацию при отказе от немедленного потребления — повышенную ставку процента на сбережения.

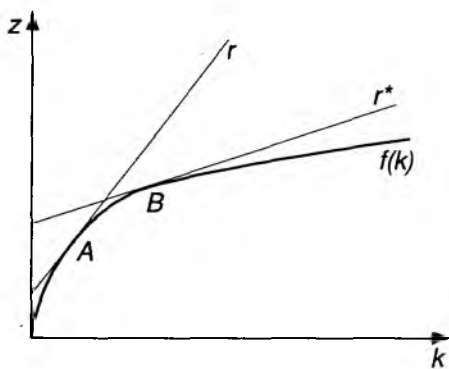


Рис. 17-9. Выигрыш национальной экономики вследствие снижения неопределенности благодаря устранению колебаний валютного курса

Уменьшение риска благодаря устранению источника неопределенности, связанного с курсовыми колебаниями, делает касательную более полой. Теперь мы имеем дело уже с прямой r^* , что соответствует росту технологического уровня экономики, т. е. сдвигу равновесного состояния из точки A в точку B .

Устранение (снижение) неопределенности равносильно

удешевлению финансовых продуктов, снижению ставки заимствования на рынке ссудного капитала. На практике с началом перехода европейских стран к финансово-экономическому союзу после 1992—1993 гг. цена привлечения финансовых ресурсов заметно снизилась, упала доходность облигаций.

На макроэкономическом уровне преимущества от валютно-финансовой интеграции представляются более несомненными, чем на микроуровне. Между тем и здесь необходимо учитывать по меньшей мере два существенных обстоятельства. Во-первых, снижение номинальной процентной ставки в ряде случаев приводит к снижению инвестиционной активности и тем самым к нейтрализации преимуществ, полученных от валютного союза. Во-вторых, что важнее, выводы и за, и против интеграции критически зависят от принятой системы воззрений на экономику. Так, аргументация, представленная на рис. 17-9, требует, чтобы выполнялись основные предположения неоклассической системы взглядов (убывающая предельная эффективность, зависимость ставки процента от *time preferences*, т. е. распределения предпочтений экономических субъектов во времени, и т. п.). Выше мы уже видели, насколько существенную роль для обоснования валютной интеграции играет форма производственной функции, которой, как предполагается, руководствуются участники рынка.

Наиболее существенный эффект валютно-финансовой интеграции заключается в том, что она способна служить автономным, с более высокой «степенью защиты», механизмом проведения *либерально ориентированной денежно-финансовой политики*. Валютная интеграция выступает логическим завершением процесса придания большей независимости центральному банку, что в конечном счете служит стабильности валюты как ведущему приоритету денежной политики¹. Финансовая интеграция резко сокращает возможности государств-участников прибегать к смягчению бюджетных ограничений для экономики в целом и к политике дефицитов государственного бюджета в частности. Поэтому в странах Европейского союза валютно-финансовая интеграция нередко оказывается под огнем критики со стороны профсоюзов и иных социальных институтов. Интеграция нужна обществу не столько сама по себе, как таковая, сколько в качестве проводника сравнительно более цельной либеральной экономической политики. Валютная интеграция родилась во многом из

¹ Из множества характерных примеров приведем только один. После смены правого правительства Г. Коля кабинетом Г. Шредера в Германии зазвучали призывы, сразу же нашедшие отклик в ряде других европейских стран, к смягчению кредитно-денежной политики. Реакция президента Европейского центрального банка В. Дуйзенберга последовала незамедлительно. «ЕЦБ — это сильный институт, и свои решения мы будем принимать сами», — заявил Дуйзенберг (*Financial Times*. October 14, 1998).

отрицательного опыта инфляционных 70-х и стала осуществимой благодаря высокому уровню благосостояния западноевропейских стран, что позволило им ужесточить финансовую политику, но что одновременно делает сомнительной перспективу интеграции стран с экономикой переходного типа.

Предположим теперь, что данная национальная экономика вступила в таможенный союз и открыла свои внутренние рынки товаров и услуг странам — партнерам по союзу (взаимоотношения с третьими странами оставим в данном случае за скобками). Теория международной интеграции говорит о том, что в этих условиях национальная экономическая политика будет оптимальной и ее будет проще согласовывать с партнерами по интеграции, если она будет основываться на нескольких фундаментальных приоритетах.

Их обобщенно можно сформулировать так: открытая национальная экономика приближается к состоянию оптимальности постольку, поскольку в ней одновременно достигается внутреннее и внешнее равновесие. Показателем внутреннего равновесия служит полная занятость; характеристика внешнего равновесия — нулевое сальдо текущих статей платежного баланса. Посмотрим на рис. 17–10. Кривая *FF* описывает точки внутреннего равновесия в национальной экономике при неизменном уровне процента *r*. Она показывает, что в случае увеличения дефицита государственного бюджета и связанного с этим общего расширения спроса в экономике реальный валютный курс (измеренный как P/eP^* , где *P* и P^* соответственно дефляторы ВВП в данной экономике и в экономике стран-партнеров и *e* — номинальный валютный курс) должен возрасти, чтобы стимулировать импорт. Кривая *EE* описывает точки внешнего равновесия в национальной экономике. Она показывает, что повышение реального курса, приводящее к дефициту торгового баланса, требует сжатия совокупного спроса в экономике, если текущий баланс должен оставаться сбалансированным, а значит, сокращения государственных расходов (в пределе — бездефицитности бюджета). В точке *B* оба критерия выполняются и достигается комплексное равновесие. Этот подход позволяет формировать системную государственную политику в отношении внешнеэкономических связей, основанную на четких национальных приоритетах в экономике.

Основные механизмы валютного курса. Выше, говоря о международной финансовой интеграции, а также о принципах оптимальной политики для открытой экономики в мировом хозяйстве — политики внутреннего и внешнего равновесия, мы упоминали валютный курс. Теперь необходимо кратко остановиться на том, чем определяется эмпирически наблюдаемый — номинальный — обменный курс национальных и/или региональных валют.

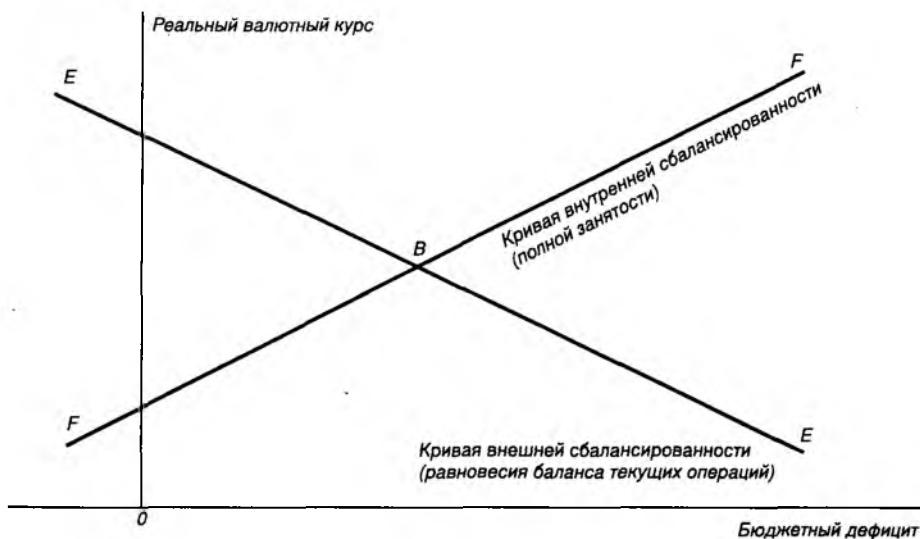


Рис. 17-10. Внутренняя и внешняя сбалансированность — рамки регулирования открытой экономики

Исторически первичным механизмом является механизм, связывающий поведение номинального валютного курса с динамикой цен в реальном секторе экономики, а точнее, на рынке товаров и услуг. Это механизм *паритета покупательной способности*. В той мере, в какой этот механизм действует на валютном рынке, номинальный обменный курс, выраженный количеством валюты страны А за единицу валюты страны Б, тяготеет к величине $S = P / P^*$, где S — номинальный валютный курс, а P и P^* — дефляторы (уровни цен) соответственно в стране А и стране Б. Иногда, для учета внешних по отношению к модели факторов в равенство добавляют коэффициент пропорциональности k , так что вид модели несколько усложняется: $S = k (P / P^*)$; для логарифмов имеем $s = a + p - p^*$, где $s = \log(S)$, $a = \log(k)$, $p = \log(P)$ и $p^* = \log(P^*)$.

Как бы ни записывалось основное уравнение механизма паритета покупательной способности, его главный вывод одинаков — прирост валютного курса равен разности приростов дефляторов в двух странах (регионах). Или, в более строгой формальной записи для логарифмов, $\Delta s = \Delta p - \Delta p^*$.

Если финансовые рынки, включая валютный рынок, находятся в состоянии равновесия, а значит, изменения цен на них определяются рациональными ожиданиями массы участников, то справедливо регрессионное уравнение номинального валютного курса $\Delta s = \alpha + \beta (\Delta p - \Delta p^*) + \varepsilon$, где последнее слагаемое правой части — нормально распреде-

ленное случайное число с нулевым средним значением. Напомним, что рациональные ожидания рынка основаны на законе больших чисел, который гласит, что, как бы ни были распределены (в математико-статистическом смысле) индивидуальные решения отдельных элементов системы — участников высоколиквидного массового рынка, результирующая этих решений (а следовательно, изменение цены) окажется нормально распределенной случайной величиной. К изменениям цен может поэтому быть эффективно применен инструментарий регрессионного анализа.

Отклонение коэффициента линейной регрессии β от единицы обусловливается, в общем случае, недостаточной представительностью корзины цен, по которым высчитывается сводный показатель их уровня — дефлятор. Как правило, достаточно представительной считается корзина дефлятора ВВП, однако понятно, что многое зависит от дифференцированности товарного состава и своевременности пересмотра избранного базисного набора удельных весов отдельных позиций в корзине. Иногда дефлятор ВВП заменяют дефлятором потребительской корзины благ, а для грубой оценки сбалансированности валютных курсов применяется выборочное сопоставление по отдельным товарам, таким, чтобы их потребительские характеристики и условия производства минимально различались по странам (примером может служить известный «паритет гамбургера», публикуемый британским журналом *«Economist»*).

Обобщенное воздействие иных факторов — неценовых, а также не связанных с товарными рынками — выражается свободным членом уравнения, α . Остаточный член («ошибка»), ε , выражает отклонение рыночного механизма от идеализированного, способного мгновенно перерабатывать всю информацию и без дополнительных издержек отражать ее в «справедливых» ценах, т. е. таких, которые содержат совершенно точную оценку поступившего сигнала.

Паритет покупательной способности не учитывает, однако, систематических отклонений валютного курса денежных единиц большинства стран мира к валютам нескольких ведущих стран, прежде всего к доллару США, от рыночно обоснованного уровня. Между тем номинальный обменный курс большинства национальных валют к доллару занижен¹, поскольку американский доллар служит основной резервной валютой и расчетной валютой важнейших товарных рынков, а следовательно, многие страны заинтересованы стимулировать свой экспорт и завышать стоимость своих валютных резервов, занижая курс своей нацио-

¹ Так, согласно большинству экспертных оценок, среднегодовой равновесный номинальный курс российского рубля к американскому доллару в 2003 г. составлял порядка 15–16 руб. за один доллар, т.е. был занижен почти на $\frac{3}{4}$ (некоторые эксперты говорили о «вилке» в 12–18 руб., реже — о 20–25 руб.).

нальной валюты к доллару. Поэтому совокупный мировой ВВП в долларовом выражении, рассчитанный по паритету покупательной способности, оказывался на рубеже XX и XXI вв. в среднем на 10 трлн долл., или на одну треть, выше, чем выраженный в долларах тот же самый мировой ВВП, но рассчитанный по текущим номинальным валютным курсам.

Мы рассмотрели исторически первичный механизм — зависимость валютного курса от положения в реальном секторе экономики.

Хотя паритет покупательной способности по традиции считается основным механизмом, определяющим номинальные валютные курсы, и этот подход преобладает в учебной литературе, в современной экономике все возрастающую роль играет другой механизм, привязывающий динамику валютного курса к ситуации на финансовом рынке. Это механизм *паритета процентных ставок*. В рамках этого подхода предполагается, что ведущую роль при формировании номинального валютного курса играет финансовый сектор экономики.

Представим себе ситуацию выбора между двумя возможностями вложения одной стоимостной единицы в валюту страны Б (пусть это будет один условный швейцарский франк). Первый способ вложить один франк в текущем финансовом периоде таков — его можно обратить в S единиц валюты страны А (пусть это будет S условных американских долларов) по текущему курсу и вложить в стране А (к примеру, купив облигации, номинированные в долларах). Тогда в следующем периоде наш инвестор получит за свой франк текущего периода $S(1+r)$ долларов следующего периода, где r — процентная ставка в стране А, т. е. в нашем примере доходность долларовых облигаций.

Второй способ распорядиться одним франком в текущем периоде — вложить его дома, в стране Б, купив, скажем, облигации, номинированные в швейцарских франках, одновременно заключив срочную сделку, т. е. приобрести форвардный контракт на поставку долларов в будущем периоде на сумму $1+r^*$ франков по форвардному курсу F . Тогда в будущем периоде один швейцарский франк текущего периода превратится в $F(1+r^*)$ долларов, где r^* — процентная ставка в стране Б, т. е. в нашем примере на швейцарском финансовом рынке. В случае информационно эффективных финансовых рынков в обеих странах арбитражные возможности, т. е. возможности спекулятивных сделок с одним и тем же финансовым активом одновременно по двум различным ценам, отсутствуют (обычно говорят, что исполняется «закон единой цены»). А следовательно, мы вправе говорить о равенстве обоих способов вложить один швейцарский франк в текущем периоде. Запишем это равенство как $F(1+r^*) = S(1+r)$, откуда непосредственно вытекает отношение $F/S =$

$(1 + r) / (1 + r^*)$. Из него, в свою очередь, для логарифмов имеем приближенное равенство $f - s \approx r - r^*$.

Здесь $f = \log(F) = \log(S) + \log(1 + \Delta s) \approx s + \Delta s$, а значит, $\Delta s \approx f - s$. Иными словами, изменение валютного курса стремится, в среднем, к разности форвардного и текущего курса. В этом утверждении неявно присутствуют сразу две основополагающие гипотезы науки о финансах. Во-первых, это гипотеза о системной целостности финансового сектора: предполагается, что разность между срочным и текущим курсом в среднем равна разности процентных ставок; во-вторых, это гипотеза о рациональных ожиданиях как наиболее общей основе поведения финансовых рынков, в том числе и валютного рынка: предполагается, что рынок обладает полнотой информации и способен на состоятельную оценку будущего изменения цены как среднего значения симметрично распределенного (в пределе — нормального) случайного процесса.

Если механизм паритета покупательной способности действует вне зависимости от того, насколько открытыми являются национальные экономики, то значимость механизма паритета процентных ставок неуклонно возрастает по мере продвижения экономических систем ко все большей открытости.

РЕЗЮМЕ

Нации участвуют во внешней торговле потому, что это позволяет потребителям максимизировать потребленную полезность на единицу использованных ресурсов. Внешнеторговый обмен способен выступать в роли заменителя НТП. Эффект участия национальной экономики в международном разделении труда зависит от различия относительных цен на различных рынках. Международная специализация выгодна и тем странам, у которых выше производительность труда во всех отраслях экономики.

Страна будет специализироваться на производстве в тех отраслях, в которых она обладает сравнительным преимуществом. Классическая теория внешней торговли позволяет нам сделать следующий важный вывод: выигрыш национальной экономики от внешней открытости, т. е. от ее участия во внешнеторговом обмене, равен издержкам на производство продукции (в количестве, равном объему импорта) тех отраслей, в которых страна не обладает сравнительными преимуществами, за вычетом издержек на производство продукции (в количестве, равном объему экспорта) тех отраслей, в которых страна обладает сравнительными преимуществами.

В факторной теории речь идет не о *количестве* ресурсов, а об их *относительных ценах*. Внешняя торговля позволяет национальной экономике уменьшить цену используемых ресурсов на единицу потребляемого продукта по сравнению с той ценой, которая была бы уплачена в случае производства этой единицы продукта «у себя дома».

Базовая теория предполагает, что соотношение «технологий» для любых двух отраслей остается неизменным только в том случае, если нормы замещения труда и ка-

питала в обеих отраслях равны между собой. В реальной действительности, однако, нормы замещения в различных отраслях расходятся. А это означает, что одна и та же отрасль в экономике с относительно избыточным капиталом может оказаться капиталоемкой, а в экономике с относительно избыточным фактором «труд» — трудоинтенсивной. Этим объясняются примеры «парадоксальной» специализации ряда стран.

Появившийся позднее круг идей известен под общим наименованием теории торговли между промышленно развитыми странами, или теории внутриотраслевой торговли. Их отправным моментом является тот факт, что взаимная торговля между индустриальными странами не связана с различиями в «наделенности» этих стран факторами производства. Многие продукты требуют более широкого рынка сбыта, превышающего по емкости внутренний рынок данной страны, чтобы реализовать экономику на масштабе производства.

Выигрыш при этом равен издержкам на производство потенциальной экспортной продукции в условиях закрытой экономики за вычетом оптимальных издержек на производство этой продукции, т. е. на производство ее в таком объеме, при котором, благодаря участию национальной экономики в международной торговле, полностью реализуется экономия на масштабе. Становится возможной преимущественно внутриотраслевая торговля в условиях одинаковой «наделенности» торгующих стран факторами производства.

Выделяются два уровня объяснения механизма, управляющего движением финансового капитала. На первом концептуальном уровне принцип действия международного финансового механизма основывается на арбитраже, или сопоставлении доходности двух финансовых инструментов одного вида и одной срочности, деноминированных в разных валютах и/или обращающихся на разных национальных рынках. На втором, более глубоком уровне предполагается, что основным звеном механизма международных финансов служит не арбитраж между однородными финансовыми инструментами, а оптимизация портфеля международного инвестора.

Международные финансовые потоки управляются рациональным поведением всей массы инвесторов на финансовом рынке. Эти инвесторы одновременно решают двудетальную задачу — максимизации ожидаемой доходности и минимизации ожидаемого риска своего портфеля. Для этого инвесторы постоянно корректируют структуру портфелей, вызывая колебания спроса и предложения отдельных финансовых инструментов.

Важнейшую роль в мировой экономике играют механизмы формирования валютного курса. Мы рассмотрели два таких механизма. Один из них основывается на паритете покупательной способности валют, он выводит динамику номинального валютного курса из соотношения цен на национальных и/или региональных товарных рынках. Другой механизм, важность которого с течением времени возрастает, основан на паритете процентных ставок, он связывает динамику валютного курса с соотношением доходности финансовых инструментов на различных национальных (региональных) рынках.

Международная экономическая интеграция — это выравнивание условий для экономической деятельности субъектов рынка вне зависимости от того, резидентами какого из двух или более государств, объединенных в интеграционную группировку, они являются. В более широком понимании интеграция — это «устранение искусственных

преград экономической деятельности и целенаправленное внедрение элементов согласованной или единой экономической политики».

Открытая национальная экономика приближается к состоянию оптимальности постольку, поскольку в ней одновременно достигается внутреннее и внешнее равновесие. Показателем внутреннего равновесия служит полная занятость; характеристика внешнего равновесия — нулевое сальдо текущих статей платежного баланса. Этот подход позволяет формировать системную государственную политику в отношении внешнеэкономических связей, основанную на четких национальных приоритетах в экономике.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какова природа выгоды потребителей вследствие участия национальной экономики во внешней торговле?
2. Какую роль играет внешняя торговля в распределении производственных ресурсов?
3. В чем заключается выгода производителей от участия страны в международной торговле согласно классической теории?
4. Каковы основные методологические недостатки классической теории?
5. Расскажите об основных идеях, положенных в основу факторной теории внешней торговли. В чем ее отличие от классической теории?
6. Каковы основные методологические недостатки факторной теории?
7. В чем суть «леонтьевского парадокса»? Какое объяснение было ему дано?
8. Расскажите об основной идее теории факторной обратимости.
9. Чего не может объяснить факторная теория? Какие теоретические интерпретации торговли между индустриальными странами получили признание в экономической литературе?
10. Охарактеризуйте ситуацию в национальной экономике, сжатым описанием которой является «теорема Рыбчинского». Как динамика соотношения факторов производства влияет на динамику торгового баланса?
11. Почему торговля товарами и миграция капитала являются взаимными субститутами?
12. Расскажите о механизме миграции капитала. Какие два вида капитала и соответственно два механизма их международного перелива стали вам известны?
13. В чем состоит механизм перелива финансового капитала? Расскажите о структуре этого механизма (каковы основные стимулы, лежащие в его основе).
14. Что такое международная экономическая интеграция? В чем заключается выгода для национальной экономики от участия в экономической интеграции?
15. Расскажите о природе механизмов *trade creation* и *trade diversion*.
16. Каков критерий оптимальной внешнеэкономической стратегии высокоинтегрированной (открытой) экономики?
17. Расскажите о механизме формирования номинального валютного курса, основанном на паритете покупательной способности.
18. В чем суть паритета процентных ставок? Какие две гипотезы должны выполняться, чтобы этот механизм эффективно работал?

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

Современные подходы в экономической науке обусловлены двойственной природой самой этой науки, ее промежуточным положением между наукой в узком смысле, с которой отождествляются естественные и точные науки, и гуманитарной наукой, т. е. таким знанием, и предмет, и метод, и техника формирования которого зависят от человеческой субъективности. Именно критическое переосмысление «антропологического основания» экономической науки, т. е. понимания природы субъекта и законов его деятельности, приводит чаще всего к выработке принципиально новых теоретических подходов в экономике.

На втором месте по относительному «вкладу» в современную экономическую мысль — освоение принципиально новых методов, ранее предложенных в других науках: от математики до лингвистики, от химии до психологии и от социологии до биологии. Наконец, третью по методологической важности, но, пожалуй, первую по количеству публикаций роль играет поиск новых объектов приложения стандартной экономической мысли. (Эти работы охватывают самую широкую проблематику — от экономики пола и экономики расы до экономики преступления.)

В настоящей главе из неопределенно большого набора альтернативных направлений мы выбрали несколько важнейших, т. е. охватывающих весь круг *методологически* новых идей в экономике.

Во-первых, это теоретические подходы, вызванные переосмыслением идеи рационального экономического агента. Новые подходы в этой области играют решающую роль в формировании всей «альтернативной» экономической мысли. Во-вторых, теоретические подходы, основанные на критике представлений о движущих силах и внутренних закономерностях иррационального экономического поведения. В-третьих, подходы, связанные с новым пониманием взаимосвязи экономических агентов и экономической системы, с представлениями о сложной природе оптимальности экономических систем, невозможности ее вывода из максимизирующего поведения рационального экономического агента. В-четвертых, это теоретические подходы, основанные на идеях нелинейности и самоорганизации систем (синергетики).

За пределами главы остались новые теоретические подходы, в рамках которых экономика рассматривается с принципиально гуманитарных позиций (экономическая наука предстает при этом как отрасль герменевтики или риторики), а также специальные подходы, основанные на экономических модификациях теории информации.

§ 1. Идея ограниченной рациональности

Формально единой *теории иррационального экономического поведения* не существует. Вместе с тем широкий круг специальных теоретических построений, моделей и концептуальных идей может без большой натяжки быть объединен под этим общим наименованием. И центральный момент этих идей — *представление о рациональном экономическом агенте*.

Критика идеи рационального экономического агента. Нереалистичность многих методологических положений стандартной экономической науки (*mainstream economics*) на протяжении длительного времени вызывает попытки пересмотра или, по крайней мере, серьезной переоценки ряда постулатов. Действительно ли субъекты экономики являются рациональными максимизирующими агентами, такими, какими они были представлены выше, в разделе о принципе максимизирующего поведения? В первую очередь возражения вызывал принцип субъективизма предпочтений, неочевидность их иерархии и невозможность наглядного и ясного обоснования функции полезности, т. е. правила или процедуры, переводящей иерархию субъективных предпочтений в количественно определенные значения «полезности». Еще в довоенный период П. Самуэльсон предложил заменить предпочтения рационального индивида его *выявленными* предпочтениями.

Иначе говоря, поведение потребителей, к примеру, предлагалось объяснять их актуальными действиями, т. е. тем выбором благ, который они реально делают. Полезность при этом в более или менее неявной форме отождествлялась с рыночной ценой каждого блага, что согласно традиционным представлениям могло быть лишь конечным результатом совокупных рациональных решений в ситуации конкурентного равновесия. Такой подход не мог получить признание, несмотря на высокий авторитет предложившего его автора, — не только потому, что практически отменял идею субъективной иерархии предпочтений, которая воспринимается большинством экономистов как «твердое дно» анализа, но и в еще большей степени потому, что сводился по сути к порочному логическому кругу (поведение потребителей не может быть объяснено через само это поведение).

Кроме того, даже если принять, что выявленные предпочтения реально отражают иерархию предпочтений рационального агента и позволяют в явном виде построить функцию полезности и функцию спроса, возникает другая проблема, не менее серьезная с методологической точки зрения: проблема невозможности одновременного полного наблюдения всех предпочтений, т. е. всех вариантов потребительского выбора. А значит, без ответа остается вопрос о неизменности и инвариантности функций

полезности для всех рациональных экономических агентов. Критика тем самым оказывается в тупике.

В дальнейшем критика идеи рационального экономического агента пошла по иному пути. Коль скоро попытка непосредственного выявления функции полезности и/или функции потребительского выбора приводит к порочному кругу аргументации, в наше время (начиная преимущественно с 70-х гг.) экономисты предприняли попытку придать больший реализм базовым методологическим установкам, зайдя с другого фланга — со стороны аксиомы транзитивности. В реальности, однако, экономические агенты, оставаясь рациональными в традиционном понимании, тем не менее в большинстве случаев имеют дело с неопределенностью выбора. Эта неопределенность может быть тройкой.

Во-первых, неопределенность отбора информации. Экономические агенты осуществляют рациональный выбор не только между благами и/или ситуациями, но и между источниками и объемами информации, необходимой для того, чтобы сделать рациональный выбор между благами. Отсутствие определенной иерархии предпочтений и функции полезности в отношении информации (а в этом отношении отчетливость предпочтений и процедуры их квантификации существенно проблематичнее, чем в отношении рационального выбора благ) означает невозможность абсолютно рационального выбора между благами и/или ситуациями. Информационная неопределенность совместима при этом с традиционными допущениями полноты, бесплатности и немедленной доступности информации¹.

Во-вторых, фундаментальная неопределенность предпочтений между благами (таких благ, очевидно, большинство), выбор между которыми отсутствует в практическом опыте индивида. В этом случае экономическому агенту, чтобы реализовать свою рациональность, потребуется сконструировать формальную процедуру искусственного ранжирования, что не всегда возможно. Наконец, в-третьих, техническая невозможность сознательной калькуляции полезностей, даже если иерархия предпочтений и специфицированная функция полезности существуют, известны индивиду и осознанно используются им². Тем самым экономический агент соблюдает аксиому транзитивности в тех случаях, когда он остается последовательно рациональным, т. е. когда он не ограничен неопределенностью выбора. Во всех остальных случаях постулаты ра-

¹ Расхожая аналогия в литературе по этой проблематике — положение врача, который должен успеть поставить правильный диагноз в течение ограниченного времени.

² В исследованиях такого рода приводится обычно в качестве примера тот факт, что в крупном магазине потребителю одновременно доступно порядка 10 тыс. различных товаров. Очевидно, что сознательный выбор даже в рамках рядового похода за покупками представляется чрезмерной методологической натяжкой.

циональности и максимизирующего поведения могут не выполняться. От этого экономический агент не перестает быть рациональным, однако его рациональность оказывается ограниченной обстоятельствами выбора.

Если приведенные доводы трактовать всерьез, как это делается в современной литературе по фундаментальным основам экономической теории, то мы закономерно приходим к выводу, что традиционный рациональный экономический агент является не правилом, а исключением в экономической действительности. В теории этому положению соответствует концепция «ограниченной рациональности» (*bounded rationality*), согласно которой агенты ведут себя, *как если бы они были рациональными* в традиционном смысле, однако принимая решения не на всем, а на ограниченном объеме информации, не в отношении всех возможных вариантов выбора, а в отношении лишь ограниченной (ситуативно детерминированной) их части. Классиком концепции ограниченной (или, точнее, «связанной», т. е. привязанной к определенному опыту) рациональности является нобелевский лауреат американский экономист Герберт Саймон.

В результате специальных исследований, в рамках которых были построены модели для конкретных ситуаций на рынках товаров, финансовых активов и для иных случаев, выяснилось, что ограниченно рациональные экономические агенты достигают оптимального распределения ресурсов быстрее и в целом действуют эффективнее традиционных «абсолютно» рациональных агентов¹. Так, в частности, субъекты финансового рынка, последовательно ограничивающие рациональную обработку доступной им информации (т. е. осуществляющие отбор источников информации) таким образом, чтобы игнорировать реальную вероятность риска, оказываются более эффективными максимизаторами полезности, чем их «абсолютные» коллеги.

Принцип максимизирующего поведения сохраняется, однако в условиях ограниченной рациональности он действует с учетом принятых ограничений в отношении отбора информации, практического опыта индивидов и пр. (*as if maximizing*). Статус принципа максимизирующего поведения и иных фундаментальных допущений традиционной экономической науки вообще остается не до конца проясненным. В профессиональном сообществе отсутствует согласие по вопросу о том, являются ли эти постулаты конвенциональными аксиомами (эта точка зрения более распространена, поэтому она была принята за основу в разделе о максимизирующем поведении) или гипотезами, требующими верификации. Классическая работа М. Фридмена по этой проблематике, вышед-

¹ См., напр., обзорную статью: *Conlisk J. Why Bounded Rationality? // Journal of Economic Literature, June 1996. Vol. XXXIV. P. 669–700.*

шая в 1953 г., допускала оба толкования, что привело в последующие десятилетия к целому потоку критической литературы, которая оказалась весьма полезной для понимания природы рациональности в экономике и разработки теории иррационального поведения.

Фридмен полагал, что принципы экономической рациональности, и в первую очередь принцип максимизирующего поведения, являются аксиомами и не нуждаются в проверке, если благодаря им экономическая теория оказывается операциональной, т. е. позволяет корректно формулировать непротиворечивые высказывания и делать более или менее точные предсказания (полностью точными прогнозными оценки в экономике не могут быть по определению, вследствие универсальной оговорки *ceteris paribus*). В этом случае даже неверное представление о природе системы, коль скоро оно «работает», должно быть сохранено в науке.

В то же время Фридмен настаивал, что принцип максимизирующего поведения — это также и специальная гипотеза, имеющая достаточные эмпирические основания. Он доказывал, что рациональные агенты могут и не быть сознательно рациональными, однако в массе поступают так, как если бы осознанно руководствовались принципом максимизации, подобно тому как листья деревьев в массе своей располагаются обычно так, чтобы «максимизировать» поток солнечного света, падающего на них.

На рубеже веков особую популярность приобрели идеи нобелевского лауреата Д. Канемана и его соавтора А. Тверского — эмпирических психологов, разработавших целостную теорию поведения ограниченно рационального экономического субъекта, принимающего решения в условиях неполноты информации. В основе их центральной идеи — так называемой теории оценки перспектив (*prospect theory*) — заложено допущение, что сумма субъективно ожидаемых вероятностей всех возможных исходов может быть меньше единицы, при этом субъективные оценки вероятностей систематически отличаются от объективных вероятностей тех же исходов (событий): субъективная вероятность того события, объективная вероятность которого высока, систематически занижается, а субъективная вероятность события, чья объективная вероятность низка, наоборот, систематически завышается; формальное представление этой теории приводит к построению семейства кривых, напоминающих последовательное приближение кривой распределения Стьюдента к нормальной Гауссовой кривой по мере увеличения числа степеней свободы, что на качественном уровне соответствует последовательному приближению к полноте информации.

Прикладные исследования последних лет свидетельствуют, что реальные экономические процессы наилучшим образом могут быть описаны как своего рода колебательный контур, в котором краткосрочные отклонения от классической конфигурации подчиняются сложным типам

ограниченно рационального поведения, но этим отклонениям противостоят частые и резкие (скачкообразные) возвраты динамических процессов к традиционной, «классической» конфигурации. Наличие таких колебательных контуров отчетливо прослеживается в особенности применительно к финансовым процессам.

Эволюционистский подход. В результате дискуссии возникло целое направление научной мысли, базирующееся на *эволюционистском подходе*. Прежде всего это попытка обосновать сам принцип максимизирующего поведения с позиций своего рода «дарвинизма». Эти попытки восходят к работе американского экономиста Армена Алчяна (Алчияна), написанной в 1950 г. Суть их состоит в том, чтобы доказать, что, поскольку максимизирующие субъекты экономики являются более приспособленными к условиям конкурентной среды, они с течением времени выживают лучше менее «рациональных» субъектов, что, в конечном счете, приводит к преобладанию рациональных экономических агентов. Однако более важной оказалась попытка подвергнуть ревизии принцип неизменности индивидуальных предпочтений («вкусов», *tastes*) и функции полезности. В современной литературе подход с эволюционистских позиций признается равноправным с традиционным подходом с позиций рыночного равновесия. Признано, что существуют целые области экономического анализа, в которых эволюционистский подход является более адекватным в силу природы самого объекта.

Среди таких специфических областей необходимо назвать теорию научно-технического прогресса и роста, основывающегося на технологических изменениях. Логика эволюционистского подхода заключается здесь в следующем. Технологический сдвиг (научно-технические нововведения, новые виды продукции и новые технологии) по своему характеру создают принципиально новые возможности, т. е. новые источники информации, требующей переработки. В условиях ограниченной рациональности эта новая информация не принимается непосредственно в обработку рациональными экономическими агентами, поскольку остается за пределами того сегмента информационного поля (набора источников информации), в рамках которого экономические агенты ведут себя рационально.

Чтобы новые возможности, т. е. новые источники информации, были выведены из области неопределенного выбора и попали в область рационального поведения, должно произойти смещение иерархии предпочтений относительно информации, а также должна измениться соответствующая функция — аналог функции полезности. Тем самым, действуя рационально в статическом аспекте, экономические агенты ведут себя

иррационально в аспекте динамическом. Процесс их адаптации к среде усложняется, включая в себя переменную времени. Поэтому анализ с позиций рыночной сбалансированности, который инвариантен относительно времени, требует замены эволюционистским подходом, который позволяет снять оппозицию рационального — иррационального в более широком контексте, показать, что поведение экономических агентов может одновременно быть ограничено рациональным, иррациональным и эволюционно-рациональным.

§ 2. Природа иррационального экономического поведения

Начиная по крайней мере с 70—80-х гг. XX в. в экономической науке особым вниманием стал пользоваться другой вопрос, прямо вытекающий из предшествовавшей критики фундаментальных оснований традиционного анализа: вопрос о *природе иррационального*. Многие авторы (это прежде всего Дж. Эльстер, Дж. А. Акерлоф, Д. Хаусман и другие) задались вопросом о причинах и внутренней структуре иррационального поведения. Выяснилось, что экономически иррациональное — это не просто «нелогичное», что поведение, которое представляется иррациональным с традиционной точки зрения, имеет в действительности сложную структуру и определенный набор обуславливающих его факторов, что «иррациональные» решения не просто «случайные», т. е. что иррациональное поведение — это не стохастический, а регулярный, законосообразный процесс. Иначе говоря, оказалось, что иррациональность в экономике — это не отсутствие рациональности, а *другая рациональность*, не улавливаемая средствами традиционного анализа.

Можно выделить два уровня экономической иррациональности. Во-первых, это наблюдаемая иррациональность, вызванная фундаментальным несоответствием ряда важных допущений, принятых в теоретическом анализе, природе объекта, т. е. самой экономической реальности. Во-вторых, это поведение, связанное с иррациональностью в отборе информации, т. е. с областью определения ограниченной рациональности.

Первый вид экономической иррациональности. Первый уровень, или вид, иррациональности проиллюстрируем простым примером, взятым из работы Дж. Эльстера¹. Предположим, что фермер имеет в своем распоряжении две сельскохозяйственные культуры — А и Б, обладающие различной урожайностью, и может возделывать либо одну из них, либо другую.

¹ См.: *Elster J. Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge; London; New York: Cambridge University Press, 1989. P. 22–29.

В табл. 18-1 указаны уровни дохода фермера в случае предпочтения им каждой из обеих культур и в зависимости от погодных условий, а также условная полезность этих уровней дохода. Если он предпочтет культуру А, то ее средняя урожайность обеспечит ему доход, который оценивается им в 50 условных единиц полезности; в случае предпочтения культуры Б средняя урожайность обеспечит доход, полезность которого оценивается в 45 условных единиц. Если фермер является рациональным экономическим агентом, то, следуя принципу максимизации полезности, он должен предпочесть культуру А. Однако в действительности он, скорее всего, выберет культуру Б.

Таблица 18-1¹

Погода	Культура А	Культура Б
Плохая	10 тыс. (10) ²	15 тыс. (36)
Хорошая	30 тыс. (60)	20 тыс. (50)
В среднем	20 тыс. (50)	17,5 тыс. (45)

Является ли его выбор иррациональным? С точки зрения стандартного анализа — да. Но фермер, отдавая предпочтение культуре Б, руководствовался тем соображением, что *средний* урожай реально он получить не сможет, как не сможет иметь, к примеру, 2,5 ребенка в семье, хотя на среднестатистическую семью и приходится, возможно, именно дробное число детей. В реальности фермер максимизирует не полезность *среднего* урожая, а *среднюю* полезность двух равновероятных урожаев; в этом случае, поскольку средняя полезность культуры А составляет 35 условных единиц, а средняя полезность культуры Б равна 43 единицам, то, делая выбор в пользу культуры Б, фермер поступает рационально и практически руководствуется принципом максимизирующего поведения. Пример намеренно взят нами из такой маргинальной отрасли, как сельское хозяйство, поскольку эта ситуация позволяет раскрыть типичные черты иррациональности в экономике.

Элстер подчеркивает, что понимание иррационального поведения как вполне рационального, но не улавливаемого средствами традиционного анализа, дает исследователю возможность отказаться от внеэкономических объяснений «консерватизма» в поведении хозяйствующих субъектов, отказаться от неопределенных отсылок к иррациональным нормам, традициям и иным фиктивным объясняющим факторам. Тем са-

¹ Elster J. Op cit. P. 27.

² Доход в денежных единицах. В скобках приведена полезность данного уровня дохода в условных единицах, с учетом принципа убывающей предельной полезности.

мым область рационального анализа с хорошо разработанным формальным аппаратом распространяется на те сферы, которые прежде считались изъятими, исключенными из анализа.

Для этого, однако, требуется пересмотреть или уточнить некоторые существенные элементы самого аналитического аппарата. Так, например, выясняется, что иррациональность регистрируется этим аппаратом там, где реальный объект не может быть разделен на бесконечно малые количества и не является непрерывно дифференцируемым. Фактически любое существенное в методологическом отношении базовое положение стандартного анализа может быть критически переосмыслено и в него введены необходимые уточняющие оговорки, в результате которых будут сохранены и аппарат традиционного анализа в его системной целостности, и презумпция рациональности экономических агентов как важнейшая предпосылка использования этого аппарата. Исследование иррационального в экономике оказывается, таким образом, плодотворной движущей силой развития экономической теории.

Второй вид экономической иррациональности. Второй уровень, или вид, иррациональности, связанный с областью определения ограниченной рациональности, целесообразно рассмотреть на примере теории познавательного диссонанса (*cognitive dissonance*) в той форме, в которой ее разработал Дж. Акерлоф¹. Само понятие познавательного диссонанса было первоначально предложено в психологии и философии. Применительно к экономике отправные положения теории познавательного диссонанса можно сформулировать следующим образом. Индивидам известна не только иерархия предпочтений в отношении желательных ситуаций, или состояний (*states*) окружающего реального мира, но и аналогичная иерархия предпочтений в отношении их собственных представлений (*beliefs*) о характере (желательности) данной ситуации. Кроме того, индивиды имеют возможность свободного выбора между источниками информации, что позволяет им манипулировать своими представлениями о характере наблюдаемой ситуации.

Предположим, что в данной отрасли промышленности условия труда сопряжены с повышенной опасностью. Эмпирически известно, что работники, занятые на таком производстве, с большой вероятностью предпочтут полагать, что реальные шансы несчастного случая пренебрежимо малы. При этом они имеют информацию о подлинной вероятности несчастных случаев, однако при определенных условиях предпочитают исключать этот источник информации из области определения своей рациональности. Посмотрим, является ли их поведение при этом иррацио-

¹ См.: *Akerlof G. A. An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge; London; New York; Melbourne; Sydney: Cambridge University Press, 1984. P. 124–174.

нальным. С точки зрения традиционного анализа оно, безусловно, является иррациональным, поскольку экономическим агентам немедленно и бесплатно доступна полная информация, однако они сознательно отсекают часть источников информации. Но это поведение обусловлено в действительности тем, что работники, занятые на предприятии, на котором условия труда сопряжены с повышенной опасностью, имеют определенную иерархию предпочтений в отношении своих представлений о характере ситуации, и в этой иерархии ранг «спокойной» ситуации выше, чем ранг «тревожной».

Соответственно происходит селекция (сознательный отбор) источников информации, позволяющих сделать рациональный выбор в пользу более предпочтительного представления о характере ситуации.

Этот отбор также в основе своей рационален. Работники, занятые на опасном производстве, будут отбирать такие источники информации, которые подтверждают, что работа на деле не слишком опасна, до тех пор пока их моральный выигрыш (субъективная полезность) от уверенности в своей безопасности s превышает издержки несчастного случая c_{aq} , где c_a — удельные издержки при наступлении несчастного случая на производстве, а q — истинная вероятность такого случая. Таким образом, для ситуации $s > c_{aq}$ экономические агенты, следующие принципу максимизации, поступают вполне рационально, игнорируя доступную им информацию и манипулируя своими представлениями о характере наблюдаемой ситуации, хотя с традиционной точки зрения их поведение иррационально. При наступлении ситуации $s > c_{aq}$ они также остаются рациональными, однако их поведение меняется для наблюдателя, поскольку изменяется их *тип* рациональности. Смена поведения вследствие перемены типа рациональности фиксируется в терминах стандартного экономического анализа как переход от иррациональности к рациональности, хотя, как мы видим, дело намного сложнее. Экономическая иррациональность обладает сложной внутренней структурой, которая при более внимательном исследовании предстает как система различных типов рациональности.

Иррациональность экономического поведения может также зависеть от феномена, который по аналогии с познавательным диссонансом можно назвать дискурсивно-социологическим диссонансом. Этот феномен восходит к знаменитой полемике известного американского экономиста Фрица Махлупа с американским социологом Ричардом Лестером. В первые послевоенные годы Лестер провел социологическое исследование поведения представительной выборки американских предпринимателей и путем анкетирования установил (точнее, утверждал, что установил), что в реальности предприниматели *не* являются рациональными эконо-

мическими агентами и не отвечают стандартному представлению экономистов о максимизирующем поведении.

Возражая ему, Махлуп пояснил, что существует проблема фундаментального несовпадения обычной мыслительно-речевой практики (дискурса) предпринимателей и научного дискурса экономистов-теоретиков, так что за кажущимся, выявленным социологически иррациональным поведением практикующих предпринимателей в действительности стоит проблема неадекватного перевода, что приближает задачу экономиста к задаче исследователя, пользующегося методом герменевтики. В экономической литературе последнего времени выдвинут, в связи с классической полемикой Махлупа — Лестера, императив «восхождения к субъекту»: императив активизации антропологического основания теоретической экономики, т. е. поиска эквивалентов, или установления однозначных соответствий между мыслительно-речевыми практиками бизнеса и науки.

Понимание природы иррациональности в экономике чрезвычайно полезно для развития конкретно-экономических исследований, для выработки прикладных рекомендаций в целом ряде областей экономической политики. Так, теория познавательного диссонанса позволяет предсказывать поведение наемного персонала в различных отраслях, давать реалистичную оценку их *ожидаемого* дохода, что, в свою очередь, позволяет оценивать динамику относительного выигрыша потребителей и иные перераспределительные эффекты в экономике при переходе от одного периода к другому, зная, как с течением времени изменяется соотношение субъективной оценки ситуации и доступной объективной информации. Эта теория позволяет вырабатывать эффективные рекомендации для политиков, принимающих решения, которые касаются отношений в промышленности (в частности, условий труда). Кроме того, теория познавательного диссонанса обладает значительной ценностью в теории финансов (здесь ею пользуются при анализе деятельности страховых компаний), в теории рекламы, в экономической теории уголовной преступности и иных специальных областях экономического анализа.

§ 3. Рациональный экономический субъект и экономическая система. Проблема системного оптимума

Критика еще одного основополагающего постулата стандартного экономического анализа пришла из теории игр. На почве наработок этой отрасли науки экономисты смогли подвергнуть критическому переосмыслению постулат о достижении экономической системой *состояния оптимума* вследствие максимизирующего поведения рациональных экономических агентов в конкурентной среде. Выяснилось, что состояние

оптимума в экономике не обеспечивается набором традиционных условий (аксиоматических допущений).

Дилемма заключенного. Рассмотрим простейшую игровую ситуацию — так называемую «дилемму заключенного». Предположим, что полиция арестовала двух подозреваемых в преступлении. Оба арестанта лишены возможности общаться между собой, т. е. взаимно согласовывать свои действия. При этом каждому из них полиция предлагает следующие варианты сделки: если один арестант выдает другого, то он получает свободу (40); если каждый из них выдаст другого, то оба получают по три года (20); если данный арестант не выдаст другого, но другой выдаст его, то первый получает пять лет (10); если ни один не выдаст другого, то оба получают по одному году (30). В скобках проставлена полезность соответствующего варианта для каждого из двоих (в условных единицах).

Каждый из двоих игроков ведет себя как последователь принципов методологического индивидуализма и максимизирующего поведения. Согласно первому принципу он предполагает, что его выбор не повлияет на решение другого, т. е. что оба игрока стремятся к состоянию *некооперативного* равновесия, целиком полагаясь на индивидуальную рациональность и индивидуальный выбор и отрицая совместный выбор, т. е. коллективную рациональность. Согласно второму принципу каждый игрок стремится максимизировать свою полезность. В результате каждый выбирает вариант, который, взятый изолированно, обеспечил бы ему максимальную полезность (40 единиц). Однако вследствие независимого выбора обоих они получают по 20 единиц полезности каждый, в то время как в случае *кооперативного* поведения они бы обеспечили по 30 единиц полезности каждому. В конечном счете система, состоящая из двух игроков, получила в полтора раза меньшую совокупную полезность, чем потенциально возможная максимальная полезность, и каждый игрок потерял $\frac{1}{3}$ максимально возможной для всех участников полезности. Иначе говоря, система не находится в состоянии оптимальности по Парето. В целом, следовательно, нельзя утверждать, что экономическая система, состоящая из рациональных агентов, которые максимизируют индивидуальную полезность, принимая независимые решения в конкурентной среде, стремится к своему оптимуму.

Элементарное игровое отношение, отраженное в «дилемме арестанта», присутствует во всех ситуациях, в которых участвуют независимые субъекты (в контексте традиционного экономического анализа это рациональные агенты). Для таких систем существенным является также другое базовое положение стандартного анализа — положение о единообразном характере иерархии предпочтений и функции полезности для однотипных экономических агентов. Уже более трех десятилетий назад наука задалась вопросом о том, каким окажется характер системы, со-

стоящей из рациональных экономических агентов, если допустить, что каждый из них имеет автономную иерархию предпочтений в отношении возможных состояний системы. Весомый вклад в разработку этой проблемы внесли многие исследователи. Прежде всего следует упомянуть таких американских экономистов, как А. Сен и К. Эрроу.

Общая теорема о возможности. Еще в 60-х гг., после издания переработанного варианта более ранней монографии Кеннета Эрроу, основной идеей, от которой стали отталкиваться все последующие исследования, была признана идея, сформулированная им в так называемой «общей теореме о возможности» (которую президент Американской экономической ассоциации А. Сен в конце 80-х справедливо назвал «теоремой о *невозможности*»).

Эрроу показал, что в случае, когда для каждого рационального экономического агента определена функция предпочтений, упорядочивающая возможные состояния системы, а также выполняется аксиома транзитивности и существует функция (процедура, или правило) общественного благосостояния (*social welfare function*), которая однозначно отображает систему индивидуальных функций предпочтений в общественную функцию предпочтения, эта последняя имеет либо диктаторский характер (*dictatorial*), т. е. навязывает функцию предпочтения какого-либо члена общества или группы членов, организованных на началах жесткого подчинения лидеру, всему обществу, либо навязана обществу извне (*imposed*). Следовательно, такая экономическая система, так же как в предыдущем случае, не достигает состояния оптимальности по Парето.

Мы убеждаемся, таким образом, что критике должен быть подвергнут такой фундаментальный постулат стандартного экономического анализа, как принцип методологического индивидуализма (см. главу 1). Как продемонстрировали исследования экономической рациональности и иррациональности, рациональность субъекта экономики не транслируется на экономическую систему, не трансформируется в системную рациональность (если понимать экономическую рациональность как фундаментальную предпосылку и, при условии соблюдения прочих фундаментальных допущений, как достаточное основание экономической оптимальности). Критика базовых положений традиционного экономического анализа подводит к пониманию экономики как структуралистской дисциплины и экономического агента как представителя определенных общностей, на которые структурирована экономическая система. Иными словами, научная мысль подошла в современную эпоху к идее коллективной рациональности и коллективного субъекта экономики (а точнее, к идее механизма, определенным образом трансформирующего базисную индивидуальную рациональность).

Выше (в разделе о принципе максимизирующего поведения) мы уже упоминали идею неравномерного распределения различных «мыслительных практик, или мыслительной техники» в экономической системе. По мнению ряда авторов, ограниченная рациональность, основанная на отборе источников информации, неодинакова у представителей различных общностей в рамках экономической системы, но в этой системе существует подсистема «информационных фильтров», сортирующих информацию в зависимости от коллективной принадлежности рационального субъекта. В этом контексте у многих авторов возродился критический интерес к марксизму как доктрине, постулирующей базовую зависимость рациональных решений экономического агента от его позиции в отношении внутрисистемных общностей (в современной интерпретации это могут быть не только привычные нам «классовые» общности). Плодотворным формальным инструментарием для анализа коллективной рациональности экономическую теорию снабжает аппарат теории игр, о которой выше мы уже упоминали.

В этой теории показано, что рациональные субъекты могут вступать в отношения сотрудничества между собой (коалиции), которые служат механизмом трансформации рациональности экономических агентов в коллективную рациональность. Кооперативное поведение означает обратную связь между реакцией партнеров по коалиции на рациональное решение каждого игрока и его рациональным выбором. Коалиция максимизирует коллективный выигрыш, при этом принятый в стандартном экономическом анализе принцип пропорциональности вознаграждений (цен) в условиях равновесия на конкурентном рынке предельным полезностям трансформируется в принцип *дележа* коллективного выигрыша пропорционально аналогам предельной полезности — приростам коллективного выигрыша в случае присоединения данного игрока к коалиции. Такой дележ называется дележом пропорционально «стоимостям Шепли», где стоимости (*values*), или цены, Шепли являются аналогами предельных полезностей.

Концепция POSSИБИЛИСТСКОГО АНАЛИЗА. Важным результатом, полученным «альтернативными» экономистами в контексте критики рационального/иррационального, стала концепция *поссибилистского* анализа, т. е. анализа экономических систем не в терминах вероятности, а в терминах чистой возможности. Важную роль в появлении в 70-х гг. XX в. этого направления экономической мысли сыграли идеи видного философа финского происхождения Яакко Хинтиikki. Рассмотрим один пример применения POSSИБИЛИСТСКОГО ПОДХОДА, предложенный Дж. Эльстером. Эльстер анализирует работу П. Самуэльсона, посвященную анализу реального национального дохода, и ставит проблему: как можно соизмерить равные по рыночной стоимости, но распределенные различным спо-

собом национальные доходы, если в одном случае этот доход был создан преимущественно в потребительских отраслях, а во втором — в отраслях военного комплекса?

Проблема сводится к сопоставлению *актуальных* и *потенциальных* объемов и способов распределения дохода. Показано, что вопрос о том, какой критерий оптимальности применим здесь для сравнения, может быть решен только в том случае, если мы не пытаемся моделировать потенциальную ситуацию, изменяя какую-то ее часть (придавая новые значения переменным при найденных для актуального состояния функциональных зависимостях), но конструируем потенциальную ситуацию как цельную систему возможностей, т. е. сравниваем актуальную ситуацию с другим *возможным* распределением производственных ресурсов и мощностей и другим *возможным* способом перераспределения дохода. Это тонкое, но очень существенное методологическое новшество показало себя, кроме того, плодотворным в анализе социологических проблем, политических ситуаций и других смежных с экономикой областей, превращая экономический анализ в универсальную технологию исследования общественно-научных проблем.

§ 4. Экономика рационального и «иррационального». Экономика нелинейности

Это направление современной экономической мысли, получившее особенно широкое развитие начиная с первой половины 80-х гг., вызвано критическим переосмыслением стандартного *постулата определенности* рационального выбора, который можно сформулировать следующим образом: «если рациональный экономический агент обладает определенной иерархией предпочтений и определенной функцией полезности и имеет полную информацию о данной ситуации, при том что получение этой информации не связано для него с дополнительными издержками, он способен принять однозначно определенное (единственное) рациональное решение».

Нелинейность экономических систем. В действительности, однако, неопределенность внутренне присуща самим экономическим ситуациям и зависит от сложности (структурной неоднородности) экономических систем. Сложные системы отличаются той особенностью, что характер взаимной связи переменных резко изменяется в них после достижения одной или несколькими переменными критического значения. В этом случае могут изменяться предельные, или целевые конечные, состояния системы, т. е. ее состояния, к которым она, в конечном счете, должна прийти в силу экстраполяции наблюдаемой динамики. Иначе говоря, под нелинейностью экономических систем понимается существенное изме-

нение характера динамических процессов, развивающихся в них, без введения дополнительных переменных или изменения ограничений (внешних параметров) системы. Такого рода нелинейность, т. е. перерыв постепенности в динамике экономических систем, существенное изменение характера этой динамики следует отличать от простой нелинейной формы зависимости двух переменных (например, в производственной функции Кобба — Дугласа).

Идеи сложных систем, нелинейного развития, целевых конечных состояний систем, малых (слабых) возмущений, ведущих к смене стратегии, тонкой структуры хаоса и т. д., были предложены рядом исследователей, и в первую очередь бельгийским ученым русского происхождения Ильей Романовичем Пригожиным, для естественных наук (прежде всего для химии). Параллельно и в экономических исследованиях, как правило высокоабстрактных, в последние десятилетия стал применяться подобный же круг идей. Это объясняется, скорее, не прямым заимствованием (зачастую такие работы экономистов не содержат даже минимального набора фундаментальных ссылок), а общим духом эпохи в научных исследованиях, требующим усложнения исходного набора посылок и представлений о том, что «допустимо» и даже «следует» включать в сферу теоретизирования.

В рефлексии многих экономистов по поводу экономической теории начиная, по крайней мере, с 60—70-х гг. отмечалось, что способ построения экономического знания чрезмерно условен. Признанные профессиональным сообществом и оттого незамечаемые отдельными исследователями допущения не просто упрощают экономическую действительность, что неизбежно и в конечном счете плодотворно в любой науке, но ставят экономическое знание и его «реальный» коррелят в *неопределенное* взаимное отношение. Еще в 1970 г. К. Боулдинг писал, что экономическая система может находиться в двух и более «равно хороших» состояниях, являющихся результатами принципиально не совпадающих системных стратегий, так что соотнесение данной стратегии (принципов действия, критериев оптимальности, максимизируемого параметра) с оптимумом экономической системы в своей основе произвольно. Вблизи оптимума происходят *системные переходы*, или переключения систем на новый режим работы, и для этих переходов у экономической теории нет соответствующего языка.

Иначе говоря, у экономических систем существуют такие состояния, вблизи которых системные законы, управляющие поведением, дальнейшим развитием данной системы, резко, т. е. без промежуточных переходов, изменяются; изменяется не какой-то один или несколько из управляющих параметров, а именно система управляющих «законов», соотнесенная с данной экономической системой. Иными словами, сама

экономическая система становится «вдруг» в существенной степени иной, но адекватно описать эти переходы хотя бы на самом общем уровне, объяснить их происхождение экономическая теория не в состоянии. Речь идет, таким образом, не о нелинейном виде какой-либо функции (какого-либо экономического процесса), а о фундаментальной нелинейности, присущей экономическим системам в целом и не находящей отражения в структуре экономического знания.

Множественность и нередко произвольность, неочевидность, вненаучная — культурная — обусловленность отбора факторов, определяющих экономическую ситуацию, историческую картину экономических процессов, — все это зачастую провоцирует обществоведов, и в том числе экономистов, усматривать модные «эффекты самоорганизации», нелинейные переходы, «бифуркации», «притягивающие состояния» там, где достаточно более тривиального объяснения, и не замечать там, где без понятия самоорганизации, нелинейности, конечных состояний и т. п. удовлетворительное объяснение, наоборот, невозможно. Так, в поведении финансовых систем часто происходят кажущиеся нелинейными изменения, реакции участников финансовых рынков в одночасье становятся прямо противоположными просто потому, что вполне «эволюционным» путем изменилось соотношение факторов, существенно влияющих на ситуацию¹. После того как в 80—90-е гг. схлынула волна «нелинейной» риторики, экономисты начали ощущать подлинную глубокую методологическую потребность в инструментах теории самоорганизации.

Постепенно становилось все яснее, что целый ряд важнейших теоретических проблем экономики, и в особенности проблем теории финансов, может быть удовлетворительно решен или, по крайней мере, конструктивно поставлен только при том условии, что исследователь примет хотя бы некоторые из нетривиальных идей, наработанных в отношении нелинейности и поведения сложных систем. Особую роль в исследовании финансовых систем были призваны сыграть идеи конечных состояний, существенно различных равновозможных системных состояний

¹ К примеру, поведение Великобритании в ходе кризиса Европейской валютной системы в начале 90-х гг. — типичный случай такого ложного нелинейного перехода. Высокая безработица свидетельствовала о решимости правительства неопределенно долго уклоняться от соблазна девальвации национальной валюты. Соответственно вели себя и спекулятивные игроки на валютном рынке. Однако после известного момента высокий уровень безработицы делает девальвацию неотвратимой, валютные спекулянты меняют стратегию своего поведения на прямо противоположную. Очевидно, в действительности речь здесь идет просто о линейном изменении соотношения приоритетов — об изменении относительных «вкладов» различных факторов, формирующих текущее представление правительства об оптимальной валютно-кредитной политике. Это неизбежно должно было бы произойти, например, в случае, если угол наклона прямой, отражающей меру приоритетности поддержания занятости, больше угла наклона прямой, отражающей меру приоритетности сохранения «крепкой валюты».

и нелинейных переходов между ними, слабых возмущений (малых изменений начальных условий), определяющих стратегию движения системы, и некоторые другие идеи этого ряда.

Дилемма Бейджхота. Характерной и одной из важнейших для теории финансов задачей, в которой наглядно проявляется роль теоретических представлений для практического регулирования денежно-финансовой сферы, является известная дилемма Бейджхота. Сформулированная в неявном виде У. Бейджхотом около полутора веков назад, она служит одним из ярких примеров нелинейности, объяснимой с позиций новых подходов в экономической науке. Суть этой дилеммы в том, что центральный банк должен руководствоваться в своей политике двумя основными правилами: заботой о поддержании резервов; обеспечением доступа национальной банковской системы к дешевому источнику ликвидности в целях предотвращения кризиса финансовой системы.

Два названных императива, очевидно, не просто несовместимы, но исключают друг друга. Этим неприятным для рационального исследователя финансов противоречием обусловлены попытки свести один из них к другому или, иначе, преодолеть саму ситуацию дилеммы. Для нас, однако, именно данная ситуация открывает возможности нового понимания природы финансовых отношений. Речь идет, конечно, не об эклектичном соединении несоединимого. Речь идет о том, что центральный банк действует в *двух принципиально различных режимах, или системных ситуациях*, каждая из которых может быть выражена как специфическая система приоритетов и подчиняется специфическим, слабо совместимым законам.

Переход центрального банка из одного режима в другой, а банковской системы (и всей финансовой системы в целом) из одной системной ситуации в другую происходит без промежуточных состояний. Финансовая система способна находиться не в континууме состояний, а в жестко определенном их ограниченном наборе (так, банковская система во главе с центральным банком способна, скажем, двигаться лишь по двум траекториям, «перескакивая» с одной на другую). В финансовых системах могут спонтанно, т. е. без направляющего внешнего воздействия, происходить переключения системных ситуаций, в чем-то напоминающие, скорее, квантовую механику, а не традиционно понимаемую экономику.

Показательно, что в экономической литературе не удалось выработать строгое определение условий системного перехода от одного «правила для центрального банка» к другому, кроме неотчетливых попыток градуации роста недоверия к банкам (либо даже пространственной локализации «паники» относительно важнейшей площадки национального финансового рынка). Этим данная ситуация отличается от приведенного выше примера относительной важности макроэкономических приорите-

тов. Ситуация перехода с одной траектории (системного состояния) на другую — это ситуация, в которой, как показывает Пригожин на сложных физико-химических объектах, теряют смысл макроскопические оценки. В такой ситуации траектория объекта (его системное состояние) первична по отношению к траекториям (состояниям) его элементов и не выводится из них как наиболее вероятное или, что то же при некоторых допущениях, среднее состояние¹.

Иначе говоря, состояние сложного макросубъекта, такого как финансовая система, в ситуации системного кризиса, или «выбора» текущего режима, — это *не* результирующая микроявлений, и потому набор системных состояний в существенном смысле независим и первичен по отношению к системе. Возможные переходы финансовой системы от состояния x_+ к состоянию x_- не могут быть с определенностью детерминированы в условиях системного выбора накоплением «достаточных» условий, таких, как распространение панических настроений на «достаточно важные» рынки (рационалистически ожидаемое условие перехода от режима осмотрительного эмитента к режиму кредитора последней инстанции) или, наоборот, истощение резервов центрального банка (рационалистически ожидаемое условие обратного перехода). Переключение системных состояний происходит иначе.

В окрестностях системного перехода *одновременно* существуют оба режима, т. е. два (или, возможно, больше) системных состояния образуют единую сложную структуру, пребывающую в динамическом равновесии. Динамика финансовой системы точнее описывается не в терминах состояний, от одного из которых она якобы переходит, а в терминах состояний второго порядка, т. е. ансамблей состояний различной сложности: от элементарного ансамбля, включающего только одно абсолютно вероятное системное состояние, до ансамблей высокой степени сложности, включающих в себя более двух системных состояний, переходы между которыми (а значит, и между системами «управляющих законов» и структурных характеристик) невыводимы из накопленных признаков (состояний элементов).

Другой перспективный задел для «пригожинского» подхода в теории финансов — исследование слабых возмущений внешней среды, или малых изменений исходных условий динамики финансовых систем. Нелинейная система с неизменными параметрами может стремиться к существенно различным конечным состояниям в зависимости от варьирования начальных условий. Как подчеркивал Пригожин, нелинейные переходы

¹ Такую ситуацию невыводимости следует отличать от известного в математике феномена Гиббса, т. е. от эффекта резкого усиления колебаний предела функции вблизи точки ее разрыва, в окрестностях которой частичные суммы могут сходиться к иному пределу, заметно отличному от предела для функции в целом.

в системе, которые невозможно предсказать исходя из ее параметров или на основе ее эволюционного движения, могут порождаться изменением отправных условий. При этом различные целевые, или конечные, состояния (точнее, типы развития, направленные к этим состояниям), между которыми происходят такие нелинейные переходы, внутренне присущи самой системе, т. е. их набор неслучаен и ограничен. Изменения исходных условий лишь приводят к их активизации, выводу из латентного положения.

Для теории финансов большое значение имеют смешанные случаи слабых возмущений, т. е. такие изменения окружающей среды, которые приводят к малым изменениям ряда параметров системы, влекущим за собой существенное изменение характера динамических процессов в системе. Так, в частности, исследования Ричарда Дэя и некоторых других авторов показали, что при различных соотношениях ряда экономических параметров (описывающих зависимость спроса на деньги и инвестиций от ставки процента и объема национального дохода) линейное изменение дохода приводит к резким, без переходных состояний, изменениям характера динамики инвестиций, а линейное изменение комплекса управляющих переменных, таких как предложение денег, государственные расходы и уровень налогообложения, ведет к переключению режимов динамики ВНП с асимптотического на циклический, с различными амплитудами, на аperiodический стохастический и т. п. В зависимости от слабых возмущений среды в финансовой системе определенный эффект может наступать в результате прямо противоположных управляющих воздействий (в одном случае как результат увеличения, в другом — как результат сокращения предложения денег).

В некоторых исследованиях рассматриваются уровни сложности финансовых систем (точнее, финансового поведения экономических систем) в зависимости от исходных условий. Так, в частности, было показано, что динамическая сложность, оцениваемая по шкале от целого ряда циклических траекторий с различными целевыми состояниями до хаотического состояния, может в зависимости от малых изменений начальных условий либо возрастать, либо снижаться при одном и том же управляющем воздействии (денежной интервенции); что стабилизация системы может потребовать либо мер финансовой политики, стимулирующих циклическую составляющую, либо противоциклических мер. Иначе говоря, слабые возмущения (изменения начальных условий) приводят к тому, что финансовая система оказывается способной к нелинейным переходам между различными режимами функционирования, в рамках которых одна и та же финансово-денежная политика порождает совершенно разные, несовместимые эффекты.

В контексте исследования поведения сложных экономических систем новые плодотворные подходы рождаются тогда, когда наука пытается решить проблему *ограниченной информации*. Эта проблема, несмотря на ее внешнее сходство с рассмотренными выше проблемами ограниченной рациональности и имманентной иррациональности экономического субъекта, принципиально отличается от них в одном очень существенном отношении. А именно тогда, когда речь идет не просто о субъекте, принимающем решения, а об отношении исследователя к системе сложных экономических связей как своему объекту.

Если ограниченно рациональный и иррациональный субъекты обладают полной информацией *относительно своих специфических целей*, при том что объективно эта информация может быть очень далека от полноты, то субъект (исследователь), сталкивающийся с проблемой принципиально ограниченной информации, оказывается в принципе неспособным достичь даже условной, относительной полноты информации. Мы говорим здесь не просто о субъекте, имеющем дело с экономикой, а об исследователе, поскольку эта проблема осознается прежде всего именно как теоретическая, т. е. как невозможность получения относительного «полного знания» о своем объекте, достаточного для построения целостной работающей модели. В этом случае фундаментальные новые теоретические подходы к экономике рождаются как специально технические способы обойти проблему принципиальной ограниченности информации. Обозначим три таких подхода.

Подход с позиций теории сотовых автоматов (*cellular automata*) восходит к идеям одного из основателей общей теории систем У. Эшби, Йоганна (Джона) фон Неймана, современное развитие применительно к сложным экономическим системам получил в работах Питера Альбина и других авторов, преимущественно американских. Основная идея этого подхода заключается в том, что исследователю достаточно задать функцию реагирования большому числу элементов виртуальной системы (математической, к примеру, в формате таблицы Excel'a), придать этим элементам исходные состояния, отвечающие соответствующим образом формализованным наблюдаемым состояниям реальных экономических объектов (к примеру, портфельных инвесторов), и запустить «прокрутку» вычислительного эксперимента. В этом случае не требуется проследживать все связи между элементами, возникающие по ходу их взаимодействия, и знать их промежуточные состояния. Если сложность системы (которую можно оценить как статистическую информационную энтропию в двоичных единицах информации) достаточна для имитации поведения реального сложного объекта, то исследователь получает достаточно точные прогнозные оценки будущих состояний исследуемой экономической системы. Релевантная информация при этом остается

принципиально ограниченной, иррелевантной оказывается сама полнота знания.

Данный подход широко используется для имитации поведения финансовых рынков, их реакций, получивших название «стадного поведения» (*herding behaviour*), или «заражения» рынков (*contagion*). С его помощью удалось, в частности, построить эффективные модели так называемых «пузырей» фондового рынка, т. е. спонтанных периодов резкого роста котировок с последующим обвалом рынка.

Подход, имитирующий поведение сложных биологических систем (эволюционирующих видов), был развит в США в 80-е гг. прошлого века Дж. Холландом с соавторами. Этот подход получил название генетического алгоритма. Он является составной частью более широкого подхода с позиций искусственного интеллекта (*artificial intelligence, AI*). Каждый элементарный субъект — элемент виртуальной системы — состоит из набора простых формализованных правил принятия решений, т. е. перехода из одного состояния в другое под воздействием новой информации. Корректируя свое поведение, элементы могут обмениваться «генами» — правилами (элементарными алгоритмами) по ходу своей «эволюции». Побеждает «геном», порождавший наиболее точные прогнозы по ходу обучения системы на реальных наблюдаемых данных. Этот подход стал популярным при разработке алгоритмов поддержки принятия инвестиционных решений (*decision support systems*).

Родственный этому третий подход получил наименование нейронных сетей (*neural networks*). По нему существует обширная литература, в том числе и в переводах на русский язык. Показательно, что импульсом к разработке всех этих нетрадиционных подходов к теоретическому описанию (а следовательно, и новому осмыслению) экономики послужили практические потребности в первую очередь финансовых аналитиков, обслуживающих фондовый рынок, и главным образом рынок портфельных инвестиций. Этот момент весьма характерен потому, что он отчетливо демонстрирует, как связано появление новых теоретических подходов с необходимостью переработки возрастающих потоков информации, как специально технические решения в области новейших информационных технологий преобразовываются в новое концептуальное понимание природы сложных экономических систем.

В связи с идеями нелинейности и спонтанно продуцируемых конечных состояний систем в последнее время начиная, по крайней мере, с 80-х гг. развитие получили подходы к поведению экономических агентов с позиций формальной лингвистики. Особую роль сыграло в этом случае учение о синтаксисе выдающегося американского лингвиста Н. Хомского. Экономисты-теоретики занялись проблемой распространения информации (управляющих сигналов) в экономике и распределения

стратегий (типов поведения, вариантов выбора из ограниченного набора возможных решений) среди «предприятий» (условных моделируемых единиц — элементарных устройств, обрабатывающих внешнюю информацию, которая поступает от смежных субъектов — ближайших соседей по «отрасли»). Выяснилось, что распределение поведенческих стратегий в экономической системе адекватно описывается в терминах моделей синтаксиса, известных лингвистам. Так, многие ситуации хорошо укладываются в модель нейтральных к контексту (*context-free*) либо чувствительных к контексту (*context-sensitive*) типов синтаксиса.

В первом случае наблюдаемая последовательность выборов всегда порождает однозначно определенную другую последовательность выборов независимо от того, в каком участке системы расположены наблюдаемые элементы (условные «фирмы»). Во втором случае порождаемая последовательность решений (выборов) зависит от места расположения данных элементов («предприятий», «фирм») в экономической системе.

РЕЗЮМЕ

Итак, мы пришли к выводу, что новые направления экономической мысли в большинстве своем основываются на критике методологических допущений стандартного экономического анализа. Прежде всего речь идет о критике идеи рационального экономического агента. Показано, что субъект экономики, даже оставаясь рациональным, сталкивается с объективной неопределенностью принимаемых решений.

Экономический агент выполняет аксиому транзитивности в пределах отобранной им информации и с учетом объективных ограничений ее оценки. Он не перестает быть рациональным, однако рациональность его ограничена.

Иррациональность экономического поведения не тождественна его случайности, хаотичности, но представляет собой сложно структурированную систему различных, не всегда очевидных типов рациональности.

Один из важнейших постулатов традиционного экономического анализа, критика которого наиболее плодотворна для развития экономической мысли, — это положение о выводимости оптимального состояния экономической системы из оптимизирующего поведения независимых рационально действующих в конкурентной среде экономических агентов.

Невозможно в целом утверждать, что рыночная система, состоящая из рациональных экономических агентов, которые максимизируют свою индивидуальную полезность, стремится к оптимальному состоянию.

Другой постулат стандартного экономического анализа, критика которого порождает новые направления научной мысли в экономике, — это постулат о единообразном характере распределения предпочтений у однотипных экономических агентов. Его последовательная критика приводит к выводу, что экономическая система не может иметь однозначно определенной иерархии предпочтений, основывающейся на иерар-

циях предпочтений индивидуальных субъектов, и системная иерархия предпочтений будет либо навязана одними элементами системы другим, либо навязана всей системе в целом извне, а значит, система не достигнет состояния оптимума.

Рациональность экономических агентов, способных максимизировать индивидуальную полезность, не передается экономической системе.

Критике, таким образом, должен быть подвергнут фундаментальный принцип методологического индивидуализма. Необходим поиск механизмов, транслирующих индивидуальную оптимизацию в системную и, шире, трансформирующих рациональность экономических агентов — элементов экономической системы в системную рациональность. Это невозможно без признания идеи коллективной (групповой) рациональности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое ограниченная рациональность?
2. Какова природа иррационального поведения экономических агентов? Попробуйте обосновать утверждение, что иррациональное поведение представляет собой систему различных типов рационального поведения.
3. Назовите два уровня (вида) иррациональности в экономике.
4. Расскажите об основных идеях теории Д. Канемана — А. Тверского.
5. В чем заключается теория познавательного диссонанса?
6. Каково соотношение между системным (коллективным) и индивидуальным оптимумом?
7. К каким выводам приводит отказ от принципа методологического индивидуализма?
8. Сформулируйте общую теорему о возможности К. Эрроу.
9. В чем состоит идея нелинейности применительно к экономическим системам?

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Глава 19

АДМИНИСТРАТИВНО-КОМАНДНАЯ СИСТЕМА И ПРИЧИНЫ ЕЕ КРАХА

Идейные истоки социалистической экономики. Как бы мы ни относились к идее социализма, научная объективность заставляет нас признать, что она входит в число нескольких фундаментальных социально-экономических идей человеческой цивилизации.

В чем же состоит эта идея? Если отвлечься от неисчислимых вариантов, модификаций и версий этой идеи, то ее можно свести к двум тезисам: материальное равенство и управление социально-экономической жизнью со стороны высших органов сообщества.

Оба тезиса нуждаются в пояснении.

Идея материального равенства. Говоря о равенстве, мы подчеркиваем материальное равенство. Речь идет о более или менее равномерном распределении доходов и материального богатства, которым владеют члены общества. Сам по себе принцип «равномерности» служит предметом дискуссий: следует ли его понимать буквально или отвлеченно, имея в виду распределение общественного богатства в соответствии с трудовым вкладом каждого человека? Ведь измерение индивидуального трудового вклада — особая проблема. Как его оценить? На основе каких критериев? И самое главное: как абстрагироваться от влияния природной и социально-экономической наследственности каждого человека? Если люди разные из-за своих психофизических качеств или образования и навыков, полученных «в наследство» от родителей, то столь же разными будут результаты их труда.

Социалистическая идея так и не нашла решения этой проблемы. Теоретики и практики социализма решали ее в зависимости от конкретных исторических обстоятельств, культурных традиций и даже своих личных психологических особенностей. Это обернулось огромным «разбросом» в реализации идеи равенства: от, повторим, буквально понимаемого равенства в нищете и несправии, характерного для маоистского, пол-потовского и других восточноазиатских режимов до «цивилизованного» ра-

венства в теории и практике европейской социал-демократии, допускающей существенные различия в материальном благосостоянии членов общества в зависимости от их вклада в совокупное общественное богатство.

Необходимо подчеркнуть, что социалисты выдвигают на первый план именно материальное равенство. Что касается политического равенства и равенства перед законом, то сторонники социалистической идеи отодвигают его на второй план, хотя обычно и не отвергают. Просто они считают, что подлинное равенство обеспечивается равенством материального благосостояния людей. (Политическое равенство и равенство перед законом — это идея либеральной доктрины, которая является антиподом социалистической доктрины.)

Идея государственного управления. Второй фундаментальный постулат социалистической идеи — это необходимость управления социаль-экономической жизнью со стороны высших органов общества.

Каждый из нас неоднократно встречался с фактами нерациональной организации экономической жизни. Например, материальные богатства теряются и гибнут из-за плохого использования, потенциально плодотворные экономические идеи не находят применения, а способности и энтузиазм членов общества не получают воплощения. Социалисты считают, что эти пороки общественной жизни, как и нищета многих членов общества, могут быть устранены рациональным управлением и научной организацией общества. Они полагают, что необходимо регулировать производство, распределение и потребление материальных благ. Для этого нужны некие высшие органы, которые правомочны распоряжаться материальными ресурсами, трудом и результатами труда членов общества, в том числе и вопреки желанию отдельных членов общества.

Этот второй, фундаментальный постулат социализма тоже не получил должного научного обоснования. Социалисты не смогли дать ясного и убедительного ответа на вопросы: каким образом формируются высшие органы управления? на основе каких принципов и методов они осуществляют управление обществом и экономикой? (Отметим, что в практике реального социализма, построенного в СССР, разработкой принципов и методов социально-экономического управления со стороны высших государственных органов занимался огромный научно-идеологический аппарат, но он так и не выработал убедительного решения этих вопросов. Сегодня оказалось, что десятки тысяч томов, посвященных принципам и методам социалистического планирования экономики, были написаны впустую.)

Нереализуемость и ограниченность социалистической доктрины ясна сегодня, после нескольких десятилетий существования реального социализма. Многие ученые и мыслители видели это и раньше, подвергая

социалистическую доктрину острой критике. Тем не менее идеи социализма обладают огромной привлекательностью. Поэтому немало выдающихся людей посвятили свою жизнь социалистической доктрине.

История развития социалистической доктрины. Хотя отдельные идеи, которые сродни этой доктрине, высказывались еще в древности, в более или менее цельном виде она была впервые выдвинута в позднем Средневековье Т. Мором, Т. Кампанеллой и другими мыслителями. В XVIII — начале XIX в. знаменитыми идеологами социализма были А. Сен-Симон, Ш. Фурье и Р. Оуэн. Их творчество справедливо называют «утопическим социализмом», поскольку оно было оторвано от реальной общественной практики своего времени и представляло собой скорее философские мечтания, чем научное учение.

Очертания научной доктрины социализм впервые получил в середине XIX в. в трудах К. Маркса и Ф. Энгельса. Они разработали грандиозное философско-политическое и экономическое учение, в котором стремились доказать неизбежность прихода всего человечества к социализму через пролетарскую революцию.

Во второй половине XIX — начале XX в. социалистическое движение стало наиболее динамично развивающейся идейной и политической доктриной в Западной Европе, России, США и многих других странах. Наряду с марксизмом в нем существовало немало школ и течений. Их объединяли протест против неравенства и нищеты, коллективизм и недоверие к частной собственности. Часть социалистических ученых и практиков исповедовала насильственный, революционный переход к новому обществу, другая часть придерживалась позиций постепенного, эволюционного реформизма.

Универсальное распространение социалистической доктрины именно в XIX–XX вв. имеет глубокие корни. Во-первых, социализм явился реакцией на угнетение, нищету и бесправие большей части населения, которые сопровождали становление современного промышленного общества. Например, из классической русской и западноевропейской литературы все мы хорошо знаем, какие бедствия переживали простые люди в ту эпоху. Помимо угнетения населения в западных странах, капитализм нес еще более жестокое порабощение жителям колониальных государств. Во-вторых, начиная примерно с середины XIX в. и вплоть до последних десятилетий развитые страны благодаря невиданному в мировой истории взлету научного знания переживали духовный феномен безграничной веры в человеческий разум и в способность человека преобразовать жизнь на научных и рациональных началах.

Чтобы закончить с этой темой, отметим еще одно обстоятельство, имеющее отношение не столько к предпосылкам возникновения социалистической идеи, сколько к предпосылкам ее реализации в форме тоталитаризма.

литарного государственного социализма. Это появление, впервые в мировой истории, технических возможностей планирования жизни общества и поведения каждого его члена из единого центра, а также контроля за обществом и каждым членом общества. Такие возможности предоставили современные средства связи и транспорта.

§ 1. Практическое воплощение социалистической идеи в экономике

Советская экономическая система. Социалистическая идея легла в основу принципов и форм экономических систем, которые на протяжении нескольких десятилетий XX в. существовали в СССР и десятках других больших и малых государств мира. Конечно, между этими системами были определенные отличия. В наиболее чистом, классическом виде социалистическая экономика была представлена в СССР в период с начала 30-х до середины 80-х гг. (В конце 80-х гг. термин «административно-командная система» был предложен проф. Г. Х. Поповым.)

Советская экономическая система была грандиозным историческим явлением. Но если мы попытаемся кратко определить сущность этой системы, то **она сводится к тотальному огосударствлению экономики.** Этот первый принцип социалистической экономики позволяет реализовать второй принцип — централизованное государственное планирование народного хозяйства.

Тотальное огосударствление означает, что только государство было собственником производственных ресурсов и только государство принимало экономические решения. Формально собственность рассматривалась как «общенародная», а государство — как выразитель интересов всего общества. Но на деле работник был полностью отчужден от собственности, не говоря о том, что не мог получить «свою» долю «общенародного» имущества. В сочетании с особенностями политического устройства социалистических стран это привело к тому, что реальным собственником стала административно-бюрократическая верхушка государства. Многие критики социализма, например М. Джилас и М. Восленский, не без оснований усматривали в административно-бюрократической верхушке («номенклатуре») черты правящего класса, присущего всем классовым обществам.

Принцип планирования требовал, чтобы все экономические решения принимались центральными плановыми органами или, по их поручению, государственными органами нижестоящего уровня (например, республиканского или областного) и носили характер обязательного задания для исполнителя. Иными словами, все решения об объеме и ассортименте производства, потребляемых ресурсах, ценах, заработной плате, поставках потребителям и т. д. принимались не теми, кто непосредственно руководит производством или торговлей, а государственными плановы-

ми органами. При этом государство исходило не из объективных экономических потребностей и критериев сбалансированного развития, роста эффективности и т. д., а из потребности в решении политических, экономических и социальных задач, установленных административно-бюрократической (как правило, партийной) верхушкой.

Например, цены не выполняли функции балансирования спроса и предложения и информирования производителей о структуре и объеме спроса. Такая задача вообще не ставилась. Цены выполняли главным образом функции учета произведенной продукции, потому что многие производственные задания давались предприятиям в стоимостной форме. На потребительском рынке цены тоже строго задавались государством. Они были постоянными и применялись обычно на всей территории страны. Поэтому розничные цены указывались непосредственно на изделия — печатались, выбивались на металле и т. п.

Социалистическое планирование. Планирование предусматривало три обязательных элемента: 1) централизованность, т. е. распределение заданий центральным государственным органом, например Госпланом или другими уполномоченными на то органами; 2) директивность, или обязательность для выполнения; 3) адресность — доведение планового задания до конкретного предприятия-исполнителя. Теоретики социалистического планирования часто приписывали ему «научность» как фундаментальную черту, хотя на самом деле план был инструментом реализации политических и экономических установок государственной власти и, как правило, не учитывал объективных экономических пропорций и тенденций. «Камнем преткновения» для социалистического планирования стал набор плановых показателей, доводимых до предприятий. Следует ли выражать плановые задания в натуральной или в денежной форме? Следует ли расписывать задания детально, или можно дать предприятиям некоторую самостоятельность? Нужно ли прибавлять к натуральным заданиям также задания по объему «чистой продукции» (выражаясь современным языком, «добавленной стоимости»)? Нужны ли специальные задания по внедрению достижений научно-технического прогресса? Все эти вопросы вызывали огромные трудности, ими занималась большая армия ученых и специалистов. Из-за неразберихи и огромного числа плановых показателей негласно существовал небольшой круг «отчетных» показателей, по которым и оценивалась работа предприятий.

Теоретики социалистической экономики перед революцией и непосредственно после нее всерьез рассматривали возможность управления народным хозяйством страны как единой фабрикой. В самом деле, зачем нужны цены и деньги, если вся хозяйственная деятельность — и производство, и распределение, и потребление — подчиняется распоряжениям уполномоченных государственных органов? Советское государство

не смогло реализовать эту идею в силу чисто технических сложностей управления огромным хозяйством из единого центра, но она полностью соответствует духу марксистской доктрины.

Государственная собственность и планирование в сочетании с уравнительной идеологической установкой обуславливали внеэкономическое перераспределение материальных благ. Главным критерием перераспределения выступала не величина полезного вклада члена общества в совокупное богатство, а его положение в социальной иерархии. Это не только лишало граждан стимула к активной трудовой деятельности, рациональному использованию и приумножению материальных благ, но и вело к расходованию труда вне связи с его полезностью для общества. Здесь кроется одна из причин враждебности социализма к индивидуальному предпринимательству, даже мелкому, которое не поддается бюрократической регламентации и обеспечивает известную независимость индивида от государства.

Конечно, реальная практика функционирования советской экономики была сложнее и не сводилась к принципам государственной собственности на все материальные ресурсы общества и планирования народного хозяйства. Так, наряду с государственной существовала кооперативно-колхозная собственность, хотя на деле она также жестко контролировалась государством. Иногда допускались некоторые формы негосударственной хозяйственной деятельности в виде «индивидуальной трудовой деятельности» или работы на собственном земельном участке, но это официально рассматривалось как временные уступки и действительно нарушало чистоту «социалистической идеи».

Периодически предпринимались попытки ввести в систему экономического управления рыночные элементы, но эти попытки, о которых мы скажем ниже, отторгались социалистическим строем. В отличие от СССР, в некоторых странах «социалистического лагеря» элементы рыночных отношений были представлены несколько шире. Например, иногда разрешалось мелкое предпринимательство, даже с использованием наемных рабочих. В социалистической Польше сельское хозяйство было в основном частным. Дальше всех отошла от советской модели Югославия, где предприятия официально принадлежали трудовым коллективам и пользовались относительно широкой самостоятельностью.

§ 2. Советская экономика до начала «перестройки»

В истории советской экономики до «перестройки» можно выделить следующие четыре этапа.

«**Военный коммунизм**». На самом раннем, **первом этапе** (1918—1921 гг.) была предпринята попытка непосредственно воплотить ортодоксальную марксистскую доктрину в жизнь. Этот период называют «**военным ком-**

мунизмом». После стремительной национализации примерно двух третей промышленных предприятий, включая все крупные и средние, государство перешло к прямому, внеэкономическому управлению производством. Сельскохозяйственная продукция изымалась у крестьян насильственно. Частная хозяйственная деятельность была запрещена; особенно жестоко карался обмен товаров с целью спекуляции. Обращение денег было ограничено до предела. Большинство товаров и услуг (например, продовольственные пайки и проезд на транспорте) предоставлялись населению бесплатно, но и вознаграждение за труд осуществлялось в натуральной форме. Производственные связи между государственными предприятиями осуществлялись без денег — посредством прямого продуктообмена.

Любопытно, что организационная база «военного коммунизма» была заложена еще в Период первой мировой войны, когда царское правительство в целях мобилизации ресурсов для ведения военных действий ввело административное регулирование производства металла, вооружений, обмундирования и продовольствия, а также снабжения армии частными компаниями. В административном порядке устанавливались цены сначала на поставки для армии, а потом и на основные потребительские товары повседневного спроса. Эту практику продолжило Временное правительство, учредив при этом центральные государственные органы управления народным хозяйством.

Конечно, это административное регулирование нельзя сравнивать с государственным планированием советской эпохи ни по масштабу, ни по принудительной силе. Тем не менее наличие механизмов государственного административного управления экономикой послужило основой для идеи В. И. Ленина о том, что в России созрели все организационные предпосылки для социализма — достаточно лишь свергнуть власть капиталистов и заставить государственную машину работать на дело социализма.

Новая экономическая политика. В практике «военного коммунизма» ортодоксально-марксистский взгляд на социалистическое общество как на общество, лишенное рыночных отношений, сочетался с необходимостью чрезвычайно жесткого управления и контроля над экономикой в условиях разрухи и военного времени. Зимой 1920/1921 г. кризис в народном хозяйстве достиг такой остроты, что стал угрожать существованию советской власти. В этих условиях Ленин был вынужден отказаться от идеи непосредственного и насильственного «введения» коммунизма и предложил *«новую экономическую политику»* (НЭП) — контролируемое и ограниченное использование рыночных отношений для оживления экономики России.

НЭП стал **вторым этапом** в истории советской экономики. Были разрешены торговля, мелкое и среднее частное производство, наем работников, рыночное ценообразование, компании со смешанным государственным и частным капиталом и многие другие элементы рыночной экономики. При этом государство сохраняло за собой «командные высоты», т. е. полный контроль над тяжелой промышленностью. НЭП отнюдь не был направлен на формирование системы «рыночного социализма» — советское руководство не отказывалось от ортодоксально-марксистских представлений, но откладывало их воплощение в жизнь до определенной стабилизации народного хозяйства. НЭП действительно способствовал оживлению экономики — восстановлению промышленности, которая во второй половине 20-х гг. достигла уровня 1913 г., развитию торговли и сельского хозяйства, некоторому повышению жизненного уровня населения. Замечательной заслугой ряда руководителей народного хозяйства была стабилизация финансов в середине 20-х гг., заложившая хороший фундамент для дальнейшего подъема экономики. (Министру финансов периода НЭПа Г. Сокольникову принадлежит известное высказывание: «Эмиссия — опиум для народного хозяйства».) Денежная реформа создала надежную валюту — червонец, причем благодаря массивному экспорту сырья и завоеванию Россией прочных позиций в мировой торговле червонец признавался за рубежом наряду с ведущими мировыми валютами.

Сталинская экономическая система. После смерти Ленина его преемники стали постепенно сворачивать НЭП, стремясь обеспечить максимально высокие темпы развития за счет принудительных методов хозяйствования. Это **третий период** развития советской экономики — период сталинской диктатуры, который приходится на конец 20-х гг. — 1953 г. *Сталинская экономическая система в наиболее полном виде воплотила в себе сущностные черты социализма* — тотальное господство государства в экономике и стремление к всеобъемлющему планированию всей хозяйственной деятельности. В этот период хозяйственная жизнь подчинялась исключительно плановым заданиям, которые исходили не из экономически обоснованных целей и пропорций, а из необходимости решения политически обусловленных задач. Главной из них являлось создание сильной армии. Именно в сталинский период основой советской экономики стала военная промышленность (во времена Горбачева получил распространение американский термин «военно-промышленный комплекс», или ВПК).

Рыночные отношения, естественно, не находили места в сталинской системе. В частности, деньги не выполняли тех функций, которые им присущи в рыночной экономике. Исключение составляли только оплата труда и сфера потребительского обращения — покупка населением това-

ров и услуг, но и здесь способность денег выступать в качестве средства обращения была ограниченной из-за отсутствия многих товаров в торговле и широкого распространения разнообразных форм вне рыночного распределения товаров (пайки, спецмагазины и т. д.). В остальных же сферах экономики деньги и связанные с ними финансово-ценовые инструменты (цены, кредит, капиталовложения и др.) играли исключительно, учетную роль. В соответствии с классической социалистической теорией цены и деньги в советской экономике служили для измерения продукции при выдаче плановых заданий и предоставлении отчетов о выполнении планов, а также для измерения народно-хозяйственных показателей, например национального дохода. Поэтому для понимания социалистической экономики очень важно иметь в виду, что *при социализме цены не оказывали влияния на решения, принимаемые предприятиями*. Например, предприятие потребляло сырье, поставляемое определенным поставщиком, не потому, что оно было дешевле другого сырья, а потому, что так предписывалось государственным планом. (Как будет показано ниже, в 60–70-е гг. советское правительство пыталось изменить это положение дел и придать ценам некоторые регулирующие функции, но безуспешно.) Для предприятия было важно не перечисление денег на его банковский счет для планового приобретения сырья или полуфабрикатов, а реальное поступление на его склад продукции для переработки в натуральной форме. Из-за хронического дефицита основных фондов, продукции для переработки, комплектующих и других изделий именно материально-техническое снабжение в натуральной форме всегда было главной проблемой для руководителей советских предприятий. В сталинский период эта проблема находила частичное решение за счет очень жестких требований государства к соблюдению руководителями предприятий плановой дисциплины, а также благодаря сравнительно узкой номенклатуре выпускаемой продукции. Но позднее, по мере ослабления административного контроля над экономикой и стремительного усложнения производства, невозможность решить проблему связей между предприятиями за счет административных методов управления обусловила хроническую несбалансированность советской экономики.

Высокие ежегодные темпы роста на 10–15% в 30–40-е гг. (естественно, за исключением периода войны) обеспечивались наличием практически неисчерпаемых запасов природных ресурсов, использованием рабского труда миллионов заключенных ГУЛАГа и эксплуатацией деревни. Как отмечают современные исследователи, основным законом сталинской экономики была *максимизация темпов роста тяжелой промышленности на базе максимизации потребления всех видов ресурсов: труда, капиталовложений, сырья, основных фондов, земли*. В эти годы норма накопления, т. е. доли общественного продукта, которая идет не на

потребление, а на дальнейшее наращивание производства, официально составляла 25—27% — на самом деле еще больше — и была самой высокой в мире. Эти средства направлялись почти исключительно в тяжелую промышленность и на производство вооружений, что обуславливало крайне низкий уровень жизни населения. Характерная черта сталинского периода — сооружение гигантских объектов: металлургических, машиностроительных заводов, каналов и т. д. В эти годы коренным образом изменилась структура производства: доля «производства средств производства» в промышленности увеличилась с 38% в 1917 г. до 61% в 1940 г. Стремительная индустриализация наряду с созданием материальной базы для обороноспособности страны оборачивалась производством ради производства.

После войны вплоть до смерти Сталина содержание и методы управления народным хозяйством практически не изменились. Уровень жизни населения оставался чрезвычайно низким, причем существовал огромный разрыв по уровню и качеству потребления между жителями крупных городов и остальным населением. Продолжалась практика строительства огромных предприятий промышленности, транспорта и энергетики, особенно к востоку от Урала, и разрабатывались планы решительного переустройства природной среды, например «поворота северных рек».

Период зрелого социализма. Сталинизм вызвал такое перенапряжение сил всего общества, что всего через несколько месяцев после смерти диктатора новое руководство СССР было вынуждено «ослабить гайки». В 1953 г. советская экономика вступила в **четвертый период** — период зрелого социализма и относительной стабильности. Он продолжался до середины 80-х гг.

Для этого периода характерен отход советского руководства от наиболее одиозных проявлений сталинизма — массовых репрессий, жестокой эксплуатации всего населения, закрытости от внешнего мира и др. Стал постепенно повышаться уровень жизни населения благодаря снижению нормы производственного накопления до 20—23% и выделению больших ресурсов на развитие потребительского сектора и жилищное строительство. Ускорилось научно-техническое развитие, причем не только в сфере ВПК и связанных с ним производств, но и в других секторах экономики. Наиболее отсталой частью советского народного хозяйства по-прежнему оставалось колхозно-совхозное сельское хозяйство, которое было не в состоянии «прокормить» население, несмотря на огромные капиталовложения в аграрный сектор.

Длительный, протяженностью в три десятилетия, период зрелого социализма не был однороден и фактически вобрал в себя несколько этапов экономического развития.

С середины 50-х до середины 60-х гг., в период правления Н. С. Хрущева, быстро росли новые отрасли промышленности, связанные с научно-техническим прогрессом (химия, атомная энергетика, авиакосмическая промышленность и др.), а также отрасли потребительского сектора. В эти годы была выдвинута Программа строительства коммунизма, которая предусматривала создание основ коммунистического общества в СССР к 1980 г. (Под термином «коммунизм» советские идеологи понимали особое бесклассовое общество, свободное от социальных и материальных противоречий и объявленное конечной целью развития человечества.) Но уже в это время народное хозяйство столкнулось с исчерпанием ресурсной базы и потребностью в переходе к интенсивному типу развития. На рубеже 50—60-х гг. в научной печати началась дискуссия о «совершенствовании методов социалистического планирования». В центре дискуссии стоял вопрос о такой системе плановых показателей, которая сочетала бы соблюдение общегосударственных интересов с инициативой и относительной самостоятельностью предприятий. Некоторые ученые, например В. Новожилов, обращались к опыту НЭПа в части работы государственных предприятий в рыночных условиях. Обсуждались и проблемы долгосрочной государственной экономической стратегии, например роли науки и техники в экономическом развитии. Эти дискуссии подготовили почву для начавшихся позднее реформ. Однако непосредственно в годы правления Хрущева реакцией на экономические трудности были не всегда продуманные реорганизации системы управления и шумные, но кратковременные кампании (например, «химизация народного хозяйства»).

Экономические реформы 60—80-х гг. После того как Л. И. Брежнев сменил Хрущева на посту руководителя КПСС и фактически руководителя СССР, в середине 60-х гг. по инициативе тогдашнего главы правительства А. Н. Косыгина была предпринята попытка придать импульс социалистической экономике путем расширения хозяйственной самостоятельности предприятий и введения отдельных элементов рыночного механизма. Новая «система планирования и экономического стимулирования» получила название «хозрасчет предприятий» (термин «хозрасчет» применялся и раньше, но не занимал существенного места в теории и практике социалистического управления экономикой). Концепция «косыгинской реформы» была разработана профессором экономики из Харьковского университета Е. Либерманом.

Хозрасчет был попыткой дополнить централизованное государственное планирование инициативой и некоторой самостоятельностью предприятий. Предприятие было выделено в относительно самостоятельную производственно-хозяйственную единицу, получившую в оперативное управление производственные фонды, что юридически было оформлено

в Законе о предприятии. Было снижено число плановых заданий, и многие из них приобрели стоимостную форму. Это повысило роль цен в экономике, потому что теперь государство с помощью надбавок к ценам получило возможность стимулировать предприятия к выпуску высококачественной и технической прогрессивной продукции. (Но на практике этот механизм не работал. Предприятия стремились к выполнению плана в стоимостном выражении за счет использования более дорогого сырья и материалов или за счет повышения материалоемкости продукции. Вот почему советские изделия, выпущенные в 60–70-е гг., отличаются чрезмерным весом и габаритами.) Большую роль сыграла возможность оставлять часть выручки предприятия для премирования работников. Кроме того, предприятия получили разрешение на самостоятельную реализацию сверхплановой продукции, выручка от которой также оставалась в их распоряжении.

«Косыгинская реформа» ускорила рост производства, повысила качество и расширила ассортимент продукции. Вторую половину 60-х гг. считают «золотым веком» советской экономики. Тогда СССР имел реальную возможность плавно, без потрясений перейти к «рыночному социализму». Теоретическая база «рыночного социализма» к тому времени была уже хорошо разработана советскими и особенно зарубежными учеными, например в Чехословакии. Впоследствии на путь «рыночного социализма» вступил Китай, успешно реализуя стратегию сочетания плановых и рыночных начал. В нашей же стране из-за сопротивления партийно-бюрократического аппарата, опасавшегося утраты контроля над экономикой, «косыгинская реформа» была свернута через несколько лет.

В 70-е гг. советская экономика получила возможность сохранить экстенсивный тип развития, т. е. расширяться путем использования все большего объема ресурсов. Эта возможность возникла благодаря неожиданному скачку мировых цен на нефть и резкому увеличению доходов СССР от экспорта энергоносителей. Приток нефтедолларов позволил временно компенсировать падающую эффективность экономики, низкое качество продукции и сокращение сельскохозяйственного производства путем массированного импорта зарубежной техники, товаров народного потребления и продовольствия. Впоследствии это время было названо «эпохой застоя».

Однако и руководство страны, и общественность были встревожены замедлением темпов роста и нарастающим отставанием от ведущих зарубежных стран, особенно в области научно-технического прогресса. Со стороны руководства выдвигались инициативы «совершенствования системы планирования», т. е. на деле пересмотра набора плановых показателей, и перераспределения капиталовложений. Научная обществен-

ность, несмотря на цензурные ограничения, разрабатывала теории, которые позволяли отойти от примитивных методов планирования и ввести рыночные элементы в практику управления экономикой. Большинство этих теорий предусматривали известную степень «автономности» предприятий и вообще экономических процессов. Но именно это обстоятельство порождало крайне негативное отношение государственного руководства к исследованиям такого рода. В частности, так и не получили практического применения в СССР работы единственного советского лауреата Нобелевской премии (1975 г.) по экономике Л. Канторовича, посвященные использованию математических методов в народном хозяйстве.

К середине 80-х гг. советская экономика столкнулась с полным исчерпанием возможностей наращивания производства за счет дополнительного вовлечения природных, трудовых и иных ресурсов, а также с падением доходов от экспорта нефти и газа. Резко усилилось отставание от США и других развитых стран не только по эффективности и интенсивности производства, жизненному уровню, но и по другим важным народно-хозяйственным показателям — валовой продукции и темпам роста. Особенно тревожным стало отставание от США в научно-технической и военной областях. СССР потерял положение второй экономической державы мира, уступив это место Японии. Необходимость глубоких реформ в СССР стала очевидной.

§ 3. Крах советской экономики на рубеже 80–90-х гг. XX в.

Смена руководства страны в середине 80-х гг. открыла путь для назревших перемен. М. С. Горбачев провозгласил политику «перестройки». Новый экономический курс сложился не сразу, потому что верхушка советского общества не имела четкой концепции реформ. В 1985–1986 гг. предпринимались хаотические, не увязанные друг с другом попытки придать импульс экономике путем более строгого контроля над качеством, наведения порядка на производстве, укрепления дисциплины поставок и финансовых расчетов, ускоренного развития машиностроения. Для этого проводились шумные кампании — борьба с пьянством, введение «госприемки» (замена ведомственного контроля за качеством независимым общегосударственным контролем) и «ускорение». Эти кампании не давали ожидаемых результатов: импульсы и нововведения отторгались советской системой. В 1986–1987 гг. М. С. Горбачев выступил с инициативой более глубоких экономических и политических перемен.

«Перестройка» экономики. Был существенно ослаблен контроль государства за текущей хозяйственной деятельностью предприятий. Им было предоставлено значительно больше прав в определении объема, ас-

сортимента продукции и цен на нее. Для поощрения смены руководящих кадров на производстве на многих предприятиях была введена выборность руководителей. Впервые официально заговорили о сверхмонополизации советской экономики и необходимости конкуренции. С целью передачи «высоких технологий» из ВПК в гражданское производство была провозглашена программа военной конверсии.

Многим предприятиям было разрешено самостоятельно выходить на внешний рынок. Тем самым был разрушен один из важных догматов советской экономической идеологии — государственная монополия внешней торговли. Но поскольку валютный курс был совершенно оторван от соотношений внутренних и мировых цен и не мог применяться для реальных коммерческих расчетов, правительству пришлось ввести поправки к курсу — «дифференцированные валютные коэффициенты» (ДВК). Они обеспечивали коммерческую рентабельность внешнеторговых операций. Однако искаженность стоимостных показателей в советской экономике была настолько велика, что потребовалось установить 3 тыс. различных ДВК! На практике это означало, что почти для каждого товара, обращавшегося во внешней торговле СССР, применялся индивидуальный валютный курс.

Впервые с 20-х гг. граждане получили право легально заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью и организацией кооперативов.

Однако эти и другие экономические преобразования привели не к улучшению функционирования экономики, а, напротив, к дестабилизации народного хозяйства. Сказались накопленные противоречия в экономической системе, начавшийся распад единого экономического пространства и ошибки в проведении реформ. Руководящие органы потеряли политический авторитет и административные рычаги управления. Наиболее сильный удар по советской политической и экономической системе нанесли стремление союзных республик к самостоятельности и развал СССР.

Центральные государственные органы быстро утрачивали властные функции и возможности, в том числе и по планированию народного хозяйства. Ослабление государственного контроля над экономикой, не компенсированное дисциплиной рынка, привело к «вымыванию» дешевой продукции, особенно с потребительского рынка, и к стремительному нарастанию несоответствий между объемами производства отраслей, между массой товаров и денег и к появлению других экономических диспропорций.

В 1990 г. в стране был впервые зарегистрирован абсолютный спад производства. Прирост ВВП, еще в 1989 г. составлявший 3,0%, сменился сокращением ВВП в 1990 г. на 2,3% (показатель ВВП стали рассчитывать

в конце 80-х гг., когда советская статистика перешла на систему национальных счетов). В 1991 г. СССР вплотную приблизился к экономической катастрофе: ВВП упал на 17%. Дефицитность экономики, выражавшаяся в хронической нехватке сырья, оборудования и потребительских товаров, резко усилилась.

Ярким проявлением кризиса явились нарастающая инфляция и полный развал государственных финансов. Прежде скрытая, «подавленная» инфляция, выражавшаяся в нехватке товаров при стабильном уровне административно устанавливаемых цен, в условиях либерализации ценообразования превратилась в открытую инфляцию. В 1990 г. рост цен, в основном еще регулируемых государством, составил 6%, а в 1991 г. этот показатель подскочил до 152%. Падение доходов государства из-за сокращения производства и резкого ослабления финансовой дисциплины привело к огромному дефициту бюджета: 8% ВВП в 1990 г. В 1991 г. дефицит бюджета принял катастрофические размеры — 26% ВВП. Государство практически не имело возможностей покрытия дефицита, кроме как за счет эмиссии денег. Возникло опасное явление так называемого денежного навеса — многократного превышения денежной массы на счетах у предприятий и у населения над физическим объемом товаров, которое провоцировало стремительный рост цен. В декабре 1991 г. СССР, а вместе с ним и советская экономическая система прекратили существование.

Уроки советского опыта. Крах социалистической системы, которую в 20–30-х гг. не только советские, но и многие зарубежные ученые рассматривали как магистральный путь развития всего человечества, связан со многими причинами и обстоятельствами.

Нельзя отрицать, что в социалистический период наша страна сделала большой рывок вперед. По официальным данным, за 77 лет советской власти промышленное производство увеличилось в 221 раз (правда, специалисты считают эту цифру сильно завышенной).

Но если в 30–50-е гг. концентрация материальных и людских ресурсов на приоритетных направлениях обеспечивала развитие тяжелой промышленности и укрепление обороноспособности страны, то в дальнейшем все заметнее стали проявляться пороки административно-командной системы. Это огромная ресурсоемкость производства, чудовищная бюрократизация экономики, низкое качество продукции, подавление инициативы и др. Наша страна стала отставать и по развитию базовых отраслей промышленности, и по научно-техническому развитию, и по уровню жизни населения. Сельское хозяйство хронически пребывало в глубоком кризисе.

Вопреки марксистской доктрине на протяжении всей своей истории советская экономика не только не превосходила рыночную экономику по эффективности производства, но и отличалась огромной расточительно-

стью и материалоемкостью. Например, в 60–70-е гг. потребление сырья и энергии на единицу конечного продукта в полтора-два раза превосходило аналогичный показатель США. По расчетам российского ученого В. М. Кудрова, из-за неучета реальных потребностей и спроса объем материальных ценностей, не имеющих потребителей, в 80-е гг. превышал половину ВВП! Средний срок строительства промышленного предприятия составлял около 15 лет по сравнению с менее чем двумя годами в США. Как минимум 15% рабочей силы было избыточным — административная поддержка предприятий держала их «на всякий случай» или не имела возможности уволить.

Наиболее устойчивой чертой советского народного хозяйства был дефицит. Постоянная нехватка сырья, оборудования, готовых изделий и потребительской продукции была связана не столько с ошибками в планировании (что, безусловно, имело место), сколько с *неравновесной природой советской экономической системы*. Это убедительно показано в знаменитой книге «Дефицит» венгерского ученого Я. Корнай, опубликованной еще в 1980 г. Корнай объяснил, что социалистические предприятия, будучи частично обособленными от государства, все же не несут реальной ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности и потому стремятся получить от государства как можно больше ресурсов с тем, чтобы легче выполнить план. Кроме того, гарантированное получение доходов предприятиями и населением, опять же не зависящее от результатов деятельности, вело к хроническому превышению денежной массы над товарной. В условиях фиксированных цен, не балансирующих спрос и предложение, это определяло постоянную нехватку ресурсов и товаров.

Порочность советской системы особенно ярко проявилась в 60–80-е гг., когда СССР не смог в массовом порядке освоить достижения научно-технической революции. В известном смысле исключение составляли предприятия ВПК, которые пользовались абсолютным приоритетом в снабжении ресурсами, оборудованием и кадрами. Парадоксальная черта советского ВПК состояла в том, что это был единственный сектор советской экономики, работавший в конкурентных условиях «гонки вооружений». Остальные же предприятия были не заинтересованы в выпуске новой продукции. Не помогало даже установление государством повышенных цен на новинки, поскольку предприятия легко выполняли план по реализации и при выпуске старой продукции. Не случайно в отношении результатов научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) применялось слово «внедрение», т. е. принуждение предприятий к выпуску новых изделий. Другая причина отставания в НТР состояла в крайней негибкости и неповоротливости советских предприятий, которые не имели права и возможности

без длительных бюрократических согласований менять технологию или ассортимент. Нередко случалось так, что изделие устаревало к тому времени, когда удавалось наладить его производство.

Советское руководство упорно отгораживало страну от внешних экономических связей, не без основания опасаясь утраты контроля над народным хозяйством в случае интеграции экономики в мировое хозяйство. СССР был лишен такого важного фактора современной хозяйственной жизни, как интернационализация производства, движение капиталов, рабочей силы и научно-технических знаний между странами, международное разделение труда.

Все это оборачивалось растущим отставанием от США и других развитых стран, замедлением научно-технического прогресса и крайне низким уровнем жизни. Согласно зарубежным оценкам, в 1980 г. ВВП СССР на душу населения составлял только 37% от показателя США. По мнению некоторых российских исследователей, в начале 80-х гг. прекратилось и реальное развитие советской экономики — в дальнейшем статистика регистрировала рост только благодаря постепенному увеличению общего уровня цен.

Не забывая об успехах СССР в индустриализации, внедрении новейших научно-технических изобретений в военные, космические и некоторые другие отрасли промышленности, развитии социальной сферы и образовании населения, мы могли бы привести очень много примеров огромной неэффективности советской экономики. При этом надо иметь в виду, что советская статистика сильно приукрашивала или искажала реальное положение дел, и более или менее обоснованные суждения должны опираться на оценки специалистов. (Манипулирование статистическими данными во имя пропагандистских целей обернулось в конечном счете против советской системы, потому что руководители СССР потеряли возможность принимать решения на основе знания подлинной экономической ситуации в стране.)

Примечательно, что в «эпоху застоя» советская экономика стала терять одну из своих важнейших характеристик — подчиненность централизованному планированию. Бок о бок с государственным планом начал складываться так называемый «*бюрократический рынок*», т. е. согласование объемов производства и поставок между крупными управленческими структурами — министерствами, республиканскими властями и т. д., — которое затем оформлялось в виде плановых заданий центральных органов.

В наиболее кратком и обобщенном виде причина краха советской экономики состоит в том, что она опиралась исключительно на государственное принуждение и управление и не допускала независимой экономической деятельности индивида, преследующей цель максимизации

его, индивида, полезности. (В теории используется термин «максимизирующий индивид».) Всякая система нуждается в координации поведения ее элементов; в СССР координация осуществлялась только по вертикали. Горизонтальные связи между экономическими субъектами, преследующими собственные цели, фактически преследовались государством, хотя именно этот тип связей господствует в рыночной системе и определяет высокую степень скоординированности поведения всех элементов этой системы.

Государственный социализм советского толка представлял собой строго иерархическую систему, состоящую из вертикальных связей господства — подчинения. Как известно из современной теории, передача распоряжений и иных информационных сигналов по иерархической вертикали всегда сопровождается «трением» — транзакционными издержками. Прямые и обратные информационные сигналы могут искажаться или вообще не доходить до адресата. Даже при наличии самых современных средств связи и переработки информации остается проблема объективности исходной информации, поступающей «снизу», так как руководители предприятий стремились исказить ее в своих интересах (например, занижать свои производственные возможности). По этой причине окончилась неудачей в 70-х гг. попытка наладить централизованное планирование и учет с помощью «автоматизированных систем управления» — электронно-вычислительной техники. Наконец, даже объективная информация, поступающая в «центр» для принятия решений, в современную эпоху устареваеt чрезвычайно быстро. Стремительно меняются спрос и другие экономические условия производства, возникают новые технологии. Экономика советского типа по своей природе соответствует периоду индустриализации и господства крупномасштабной тяжелой промышленности в стране, наделенной исчерпаемыми ресурсами, но она оказалась совершенно непригодной для современной эпохи экономичных и гибких наукоемких производств.

В огромной экономической системе СССР транзакционные издержки сбора информации, принятия решений и передачи решений на нижестоящий иерархический уровень оказались слишком велики. Это определило неэффективность советской экономики и ее неспособность к внутренним изменениям в постоянно меняющемся мире.

РЕЗЮМЕ

Социалистическая идея получила огромное распространение в XIX и XX вв. как реакция на обнищание и бесправие основной массы населения в период становления капитализма, на колониальное угнетение, а также как попытка кардинальным образом решить социальные проблемы путем централизованного управления обществом.

Созданная в СССР на основе социалистической доктрины административно-командная система опиралась на тотальное огосударствление и централизованное планирование экономики. В период Гражданской войны руководство нашей страны стремилось непосредственно воплотить в жизнь ортодоксальную марксистскую доктрину. Острый кризис заставил правительство в 20-х гг. допустить ограниченные и контролируемые рыночные отношения. Этот курс сменился тотальным и чрезвычайно жестким государственным планированием ради индустриализации и милитаризации СССР в период сталинской диктатуры. После смерти Сталина наша страна вступила в период относительной стабильности, постепенно теряя динамизм и отторгая попытки реформирования.

В период «перестройки» руководство СССР пыталось ввести рыночные отношения в экономическую систему. Но накопленные противоречия в экономике, начавшийся распад единого экономического и политического пространства и ошибки в проведении реформ обернулись резкой дестабилизацией народного хозяйства, кризисом и инфляцией.

Советская экономика пришла к историческому краху потому, что опиралась исключительно на государственное принуждение и управление, не допуская горизонтальных связей между независимыми максимизирующими индивидами. Социалистическая идея о координации из единого центра всех экономических решений и действий оказалась теоретически и практически несостоятельной.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем вы видите суть социалистической идеи?
2. Считаете ли вы возможным управлять народным хозяйством как единой фабрикой? Почему?
3. Перечислите и охарактеризуйте этапы развития советской экономики до начала «перестройки».
4. Согласны ли вы с тем, что сталинская система в наиболее полном виде воплотила сущностные черты социализма?
5. Объясните причины неудач горбачевской «перестройки».
6. В чем проявилась теоретическая и практическая несостоятельность идеи управления экономикой из единого центра?

СУЩНОСТЬ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ЦЕЛИ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

§ 1. Сущность переходного периода

С 1992 г. Россия переживает глубокие перемены. В некоторых других странах, главным образом в Восточной Европе, перемены начались даже немного раньше.

Понятие переходного периода. Ученые называют это время переходным периодом. Переходный период в экономике — это исторически непродолжительный отрезок времени, в течение которого завершается демонтаж административно-командной системы и формируется система основных рыночных институтов. Этот отрезок времени еще часто называют периодом постсоциалистической трансформации (на Западе обычно используют термин «посткоммунистическая трансформация»). Естественно, что экономическая трансформация является частью глубоких, обычно принципиальных изменений в обществе — в политическом и государственно-административном устройстве, в социальной сфере, в идеологии, во внутренней и внешней политике. В этом ряду экономическая трансформация занимает одно из центральных мест, поскольку успехи и неудачи экономических реформ в огромной степени определяют общественно-политическую ситуацию в целом.

Рассмотрим определение переходного периода подробнее. Под исторически непродолжительным периодом времени понимается период в 10—15, максимум 20 лет, который, по мнению большинства ученых, требуется для формирования рыночных и демократических институтов. Такое мнение основано главным образом на прогнозах социально-экономического и политического развития. Его подтверждает практика постсоциалистической трансформации в небольших странах Восточной Европы. В наиболее развитых из этих стран — Венгрии, Польше и Чехии — экономическая трансформация действительно завершится в ближайшие годы, так что весь переходный период займет примерно 10 лет. В России, где реформы идут значительно труднее, переходный период займет более длительный срок, вероятно, до конца первого десятилетия XXI в.

Для всех постсоциалистических стран несложно установить то время, когда начался переходный период. Обычно *начало трансформации* связано с утратой государственной власти прежними коммунистическими партиями, прекращением функционирования прежних законодательных и исполнительных органов и приходом к власти новых, некоммуни-

стических политических сил. (Под новыми силами мы имеем в виду новые организации — партии, правительства, парламенты, — хотя в них может быть представлено немало деятелей старого режима.) Таким образом, началом трансформации является смена политического строя. Приход новой власти обычно сопровождается началом глубоких социально-экономических реформ.

Смена строя может протекать по-разному. Например, в Венгрии некоммунистические силы пришли к власти в 1989 г. в результате мирных парламентских выборов. Во многих других странах Восточной Европы (Польша, Чехословакия, Болгария) изменение политического строя в 1989—1990 гг. сопровождалось демонстрациями и забастовками, но в основном носило все-таки мирный характер. Так, в Польше после победы некоммунистических сил на выборах в Сейм летом 1989 г. было сформировано правительство Мазовецкого — Бальцеровича, которое в 1990 г. начало знаменитую реформу — «шоковую терапию». Но в Румынии борьба с прежним режимом вылилась в вооруженное восстание. В нашей стране смена власти в 1991 г. произошла тоже после драматических событий — подавления августовского путча, распада СССР, самороспуска Верховного Совета и вынужденного отказа от власти президента СССР.

Институциональные преобразования. Демонтаж большинства механизмов и организаций административно-командной системы происходит довольно быстро. Большинство этих механизмов и организаций в последние годы существования административно-командной системы находятся в глубоком кризисе. Например, государство утрачивает способность планировать народное хозяйство или централизованно устанавливать цены. Поэтому мы и говорим именно о завершении демонтажа социалистической экономики, который приходится на самый ранний этап переходного периода — обычно на первые его месяцы.

Уже в недрах административно-командной системы на этапе ее разложения начинают формироваться новые экономические институты, которые вытесняют старые. Поэтому после смены политического строя те организации, которые осуществляли функции государственного управления экономикой, просто прекращают свое существование или распускаются распоряжениями государственной власти. Одной из основных и относительно простых форм демонтажа прежней системы выступает *либерализация*, т. е. отмена ограничений и запретов, относящихся к хозяйственной деятельности. Это, например, либерализация цен, означающая разрешение предприятиям самостоятельно устанавливать цены на свою продукцию, или либерализация внешней торговли, т. е. отмена прежней государственной монополии внешней торговли.

Но относительная простота либерализации и других форм демонтажа административно-командной системы не значит, что наследие социа-

лизма уходит в прошлое быстро и легко. Напротив, в ходе реформ основная трудность как раз и состоит в том, чтобы преодолеть те негативные черты, которые характеризовали социалистическую экономику: несбалансированность, монополизм и многие другие.

Выше мы говорили о том, что экономическую систему образуют институты. Переходный период — это время глубоких изменений в институциональной системе общества, когда одни институты прекращают существование, другие изменяются, становясь рыночными институтами, а третьи возникают впервые. Поэтому о переходной экономике говорят как о периоде *институциональной трансформации*.

Поскольку в нестрогом смысле слова к институтам относят не только экономические правила, но и экономические организации, то институциональная трансформация в широком понимании — это не только изменение формальных и неформальных условий хозяйственной деятельности. Сюда же часто включают изменение отношений собственности (приватизацию), возникновение новых субъектов хозяйственной деятельности (коммерческих банков, товарных и фондовых бирж, инвестиционных фондов и т. д.) и даже некоторые элементы структурных изменений (например, появление и развитие малых предприятий как особого сектора экономики).

Значение институциональной трансформации для переходного периода состоит в том, что *рыночное поведение экономических агентов может опираться только на рыночные институты*. Иными словами, без частной собственности, конкуренции, свободы заключения экономических контрактов и других рыночных институтов экономические агенты будут вести себя не как субъекты рыночной системы, а как субъекты старой, административно-командной системы или вообще руководствоваться противоречивыми, разными по природе экономическими «правилами игры». Ведь в любой экономической системе поведение экономических агентов задается «правилами игры». Например, в социалистический период предприятия искусственно наращивали материалоемкость выпускаемой продукции не по злой воле руководителей, а потому что к этому их направляла система действовавших тогда хозяйственно-правовых условий и экономических стимулов (выполнение плана зависело от объема готовой продукции в стоимостном выражении; чем больше сырья и материалов на единицу продукции, тем выше ее цена и тем проще выполнить план). Иллюстрацией действия противоречивых экономических правил может служить положение многих крупных предприятий в современной российской экономике: они терпят огромные убытки из-за падения спроса на свою продукцию (в этом проявляются присущие рыночной экономике спросовые ограничения и конкуренция), но не закрываются (рыночные законы о несостоятельности и банкротствах пока слабо действу-

ют в России) и получают субсидии и иные льготы от государства (сохранение социалистической практики государственного «патернализма», т. е. защиты предприятий от конкуренции и разорения).

В связи с тем что именно «правила игры» задают поведение экономических субъектов, *институциональная трансформация первична по отношению к другим направлениям реформ*, например структурным.

Все стороны институциональной трансформации — и рыночные законы, и приватизация, и создание новых субъектов хозяйственной деятельности — в равной степени важны для формирования рыночной экономики. Но еще важнее, чтобы институты образовывали цельную и связанную систему. Необходима «сцепленность», или когерентность, институтов. Изолированные рыночные институты не только неэффективны, но и не всегда работают по законам рынка. Даже в рамках административно-командной системы иногда допускалось существование институтов рыночного характера. Например, в Польше при социализме преобладала частная собственность на землю. Однако аграрные отношения строились все-таки по законам административно-командной системы, потому что именно эта система определяла «правила игры».

Особенности постсоциалистических стран. В отличие от западных стран с многовековой историей институциональной эволюции, институциональная среда постсоциалистических стран отличается наличием множества лакун (пустот), т. е. отсутствием многих необходимых рыночных институтов. Речь идет не только о недостатке важных хозяйственных законов (например, Аграрного кодекса в России), но и об отсутствии или малочисленности некоторых типов рыночных организаций. Например, система инвестиционных негосударственных организаций представлена очень слабо небольшим количеством инвестиционных компаний и фондов, о которых большинство граждан — потенциальных вкладчиков вообще не знают. Естественно, что это очень негативно отражается на состоянии инвестиционной сферы. Другим примером институциональной лакуны могут служить ограничения на куплю-продажу земли, что не позволяет использовать землю в качестве залога и сильно сужает возможности предоставления кредитов сельскому хозяйству.

Отсутствие целостной, непротиворечивой и когерентной институциональной системы — главная негативная черта переходной экономики. Она определяет и глубокий спад производства, и низкий уровень жизни населения, и другие кризисные явления постсоциалистического периода.

Низкая когерентность институтов в переходных экономиках не должна служить основанием для того, чтобы откладывать реформы до того времени, пока не появятся отсутствующие институты. В главе 21 мы подробно рассмотрим вопрос о том, как возникают рыночные институты.

Здесь отметим только, что недостаток рыночных институтов в переходных экономиках требует проведения реформ одновременно по многим направлениям с тем, чтобы заполнить лакуны и превратить совокупность институтов в цельную институциональную систему.

Если начало трансформации довольно легко датировать по определенным политическим и экономическим событиям, то *завершение трансформации* не имеет столь выраженных признаков. Пока ни в одной постсоциалистической стране не закончился переходный период, так что судить о завершении трансформации мы можем только теоретически. Какие же условия необходимы для того, чтобы считать переходный период законченным?

Во-первых, как следует из вышеизложенного, это возникновение цельной системы рыночных институтов. Применительно к России это означает завершение важнейших реформ, которые проходят в настоящее время: приватизация, реформа предприятий, структурные реформы, реформы государственных финансов, межбюджетных отношений (финансовых отношений между Центром и субъектами Федерации), налогов, денежно-кредитной сферы, социальной сферы, аграрного сектора и другие реформы.

Во-вторых, — начало устойчивого экономического подъема.

В-третьих, — интеграция в мировую экономику.

В-четвертых, как результат вышеперечисленных изменений — формирование сильного среднего класса.

Сложность этих задач, особенно проведения реформ в промышленности, государственных финансах и социальной сфере, свидетельствует о значительной продолжительности переходного периода в России.

В начале переходного периода был актуален вопрос: нуждается ли экономическая трансформация в авторитарном политическом правлении, способном удержать общество от социальных потрясений во время болезненных и конфликтных реформ? Этот вопрос сегодня еще сохранил известную актуальность в связи с тем, что рыночные преобразования тяжело отражаются на материальном положении основной массы населения.

При кажущейся приемлемости и даже неизбежности авторитарных методов руководства, часто подкрепляемых ссылками на опыт модернизации зарубежных экономик (например, Чили), развитие по этому пути вряд ли приведет Россию к успеху. Исходя из исторических и культурных традиций нашей страны, можно предположить, что авторитарное государство будет скорее подавлять рынок, а не покровительствовать ему. В рыночной экономике государство должно в той же степени подчиняться законам, что и экономические организации и индивиды. Такое поло-

жение не характерно для России, однако оно очень актуально и может быть обеспечено только политической демократией.

Переходные (постсоциалистические) экономики следует отличать от *посттоталитарных экономик*. К последним относятся Китай и Вьетнам, где энергично развиваются рыночные отношения, главным образом в сельском хозяйстве, торговле, услугах и мелком производстве, но сохраняется господство государственной социалистической собственности в крупной промышленности. В этих двух странах официально не ставится задача перехода к обществу западного типа, основанного на рыночной экономике и политической демократии.

Периодизация переходного периода в России. Экономические реформы постсоциалистического периода как в России, так и в Восточной Европе обнаруживают известную цикличность. Ранний период активных преобразований сменяется, чаще всего под влиянием нарастания социально-экономической напряженности, замедлением реформ. Но в дальнейшем накопление проблем, порожденных недостаточной реформированностью экономики, вызывает к жизни новый этап энергичной трансформации. Так произошло и в России. Активные реформы 1992—1993 гг. уступили место эволюционному развитию рыночных институтов в 1994—1996 гг. Однако с 1997 г. правительство приступило к подготовке нового цикла реформ — в социальной, военной, жилищно-коммунальной и других сферах. Намеченный цикл, однако, был отодвинут по времени на более поздний срок из-за экономического кризиса 1998 г. Послекризисное восстановление экономики, а также в немаловажной степени смена политической власти в 2000 г. создали условия для продолжения реформ. В начале — середине 2000-х гг. был дан старт таким важным направлениям дальнейших системных преобразований, как налоговая и пенсионная реформы, реформирование естественных монополий и сферы жилищно-коммунального хозяйства, земельная реформа, углубление банковской реформы и др.

Цикличность отражает только одну сторону реформ — смену радикального и эволюционного типов трансформации. Поэтому анализ цикличности надо дополнить периодизацией, которая показывала бы содержание различных этапов трансформации.

Представить полную периодизацию пока невозможно, поскольку Россия, как и другие страны, прошла пока лишь часть пути к рыночной экономике. Однако теоретический анализ позволяет утверждать, что постсоциалистическая трансформация уже прошла два этапа и в начале XXI в. находится на третьем этапе.

Первый этап — это макроэкономическая стабилизация и либерализация экономики. Далее мы подробно поговорим о том, почему без стабилизации и либерализации невозможно двигаться дальше. Пока лишь от-

метим, что основное содержание этого этапа — подавление инфляции, устранение наиболее резких дисбалансов в денежно-кредитной сфере и укрепление рубля. Параллельно с этим происходит снятие большинства прежних государственных ограничений на цены, производственную и коммерческую деятельность. Начинаются приватизация и формирование рыночных институтов.

В России первый этап начался в январе 1992 г. с либерализации цен и завершился в 1996—1997 гг., когда удалось победить инфляцию, создать основные правовые и организационные институты рыночной экономики и завершить первый (ваучерный) этап приватизации.

Второй этап — это кризис 1998 г. Почему этот сравнительно непродолжительный период должен быть выделен в качестве самостоятельного этапа? Потому, что он явился следствием не только неблагоприятных внешнеэкономических обстоятельств, но и накопления глубоких диспропорций в течение 1992—1997 гг. Кризис как бы подвел черту под начальным периодом реформ.

Третий этап — это переход к экономическому росту в 1999 г. Российская экономика стала развиваться весьма быстрыми темпами. Это уже рыночная экономика, хотя рынок еще весьма несовершенный. На этом этапе важно продолжить реформы и обеспечить условия для устойчивого роста и повышения благосостояния общества.

§ 2. Концепции переходной экономики

Каждая страна уникальна и своеобразна. Тем не менее в теории и в практике проведения рыночных реформ можно выделить две противостоящие друг другу концепции. Одна из них называется «*градуализм*» (от английского слова «gradual» — постепенный), а вторая — «*шоковая терапия*». Выражение «шоковая терапия» заимствовано из медицины и не является строгим научным термином для обозначения экономических процессов. Однако оно удачно описывает характерные особенности радикальных рыночных преобразований и поэтому широко употребляется в экономической литературе.

Концепция градуализма. Как следует из самого названия, эта концепция предполагает проведение реформ медленно и последовательно, шаг за шагом. Но не только это отличает данную концепцию. Источником рыночных преобразований градуализм видит государство. Согласно этой концепции именно государство, руководствуясь долгосрочной стратегической программой реформ, должно постепенно заменять элементы административно-командной экономики рыночными отношениями. Наконец, еще одной отличительной чертой градуалистского подхода является стремление смягчить экономические и социальные последствия реформ и избежать резкого снижения жизненного уровня населения.

Классический образец градуалистской политики — Венгрия. Здесь рыночные преобразования начались еще в конце 60-х гг., хотя тогда они и не предполагали смены общественно-политического строя. В течение двадцати лет, вплоть до конца 80-х гг., венгерское руководство постепенно расширяло поле для свободного ценообразования и частного предпринимательства. Коммерческие условия деятельности шаг за шагом вводились и в государственном секторе. Накопление потенциала рыночных реформ позволило новому венгерскому руководству после смены политического режима на рубеже 80-х и 90-х гг. ускорить преобразования путем платной приватизации и создания сильного банковского сектора. В последние годы в Венгрии успешно проводятся программы реформирования предприятий и привлечения иностранного капитала.

Венгерский опыт нельзя оценивать однозначно. Отмечая последовательность и продуманность преобразований в этой стране, для чего были объективные внешние и внутренние условия, приходится признать, что медленные реформы обусловили длительный период застоя в венгерской экономике. Так, экономический рост здесь прекратился еще в 1986 г. и возобновился только почти десять лет спустя — в середине 90-х гг. Венгерское государство несет высокие социальные расходы, которые часто превышают финансовые возможности бюджета. Поэтому выдающийся венгерский ученый Янош Корнай назвал Венгрию «преждевременно родившимся государством всеобщего благосостояния». Бремя высоких социальных расходов провоцирует инфляцию и заставляет венгерское правительство периодически принимать программы жесткой экономии.

Другой пример реализации градуалистского подхода — Китай. Хотя эта страна, как мы уже писали, относится не к постсоциалистическому, а к посттоталитарному типу, опыт китайских реформ настолько удачен, что служит образцом для подражания для многих российских специалистов, критически относящихся к экономическому курсу российского правительства.

Действительно, с начала 80-х гг. Китаю удается поддерживать высокие темпы развития и одновременно проводить экономические реформы. Благодаря быстрому росту экономики — до 10% в год — Китай вошел в десятку ведущих государств мира и в ближайшие годы может догнать передовые страны Запада. Принцип китайских реформ можно охарактеризовать словом «прагматизм». Китайское руководство не препятствует рыночным отношениям там, где это возможно, и сохраняет государственный контроль там, где считает это необходимым.

Рыночными стали и сельское хозяйство, где даже в годы Мао Цзедунa сохранялось частное землевладение, и мелкая и средняя городская промышленность. Китайское руководство не препятствует личному обогащению и предпринимательской активности граждан, например торговле.

Политическая стабильность в сочетании с чрезвычайно дешевой рабочей силой привлекают в Китай иностранный капитал, вложивший сюда за годы реформ 50 млрд долл. Это почти в десять раз превышает накопленный объем иностранных инвестиций в Россию. Очень удачным решением оказалось создание свободных экономических зон в приморских провинциях Китая. В этих зонах, отделенных от остальной территории страны, иностранцы на льготных условиях открывают новые производства с использованием китайского сырья, материалов и рабочей силы.

В то же время тяжелая промышленность, которую гораздо труднее перевести на рыночные рельсы, остается государственной. Проводя постепенную реформу госпредприятий, например разрешая им выпускать акции, правительство в то же время не допускает их развала и сохраняет бюджетное финансирование. Китайские специалисты признают, что убыточные и неповоротливые предприятия тяжелой промышленности не станут конкурентоспособными и в обозримом будущем их придется закрывать. Однако они считают, что государство по мере возможности должно субсидировать их с тем, чтобы кризис тяжелой промышленности не повлек за собой опасных экономических и социальных последствий.

Китайский опыт, безусловно, заслуживает внимания. Его ценность состоит прежде всего в том, что китайскому руководству удается совмещать реформы с быстрыми темпами роста экономики. Добиться такого сочетания всегда трудно, потому что в период реформ экономические механизмы работают плохо.

Успех преобразований в Китае в решающей степени связан с наличием огромного слоя мелких предпринимателей в городе и в деревне. Снятие ограничений на индивидуальную трудовую деятельность в начале 80-х гг. позволило в очень короткие сроки оживить торговлю, сельское хозяйство и мелкое производство. В свою очередь, это дало толчок более крупным предпринимательским структурам, обладающим капиталом для дальнейшего расширения дела. Большую роль сыграли привлечение иностранного капитала и коммерциализация государственных предприятий.

Нетрудно увидеть, что реформы в Китае во многом напоминают советский НЭП. Но в Китае реформы проводятся в благоприятных условиях политической стабильности, высокой национальной и культурной однородности общества, идеологического прагматизма руководства страны.

Эти обстоятельства наряду с вышеупомянутым высоким развитием предпринимательства делают китайский опыт уникальным и трудно воспроизводимым в любой другой стране.

«Шоковая терапия». Эта концепция основана на идеях монетаризма, современного варианта либеральной рыночной теории. Монетаризм

часто называют Чикагской школой, потому что эта теория в основном разработана в Чикаго американским ученым, лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридменом и его последователями.

Монетаризм исходит из того, что рынок — это самая эффективная форма экономической деятельности. Рынок способен к самоорганизации. Поэтому монетаристы утверждают, что преобразования переходного периода должны происходить с минимальным участием государства. Главная задача государства — поддержание устойчивости финансовой системы, поскольку без стабильной денежной единицы рынок существовать не может. Поэтому борьба с инфляцией — стержень монетаристской доктрины.

Основным инструментом антиинфляционной политики монетаристы считают одномоментную либерализацию цен и резкое сокращение государственных расходов. Именно этот, чрезвычайно болезненный для экономики акт и называют «шоковой терапией». Сторонники этой доктрины утверждают, что он обеспечивает быстрое восстановление равновесия в финансовой системе, укрепление денежной единицы, формирование частного капитала и на этой основе — переход к экономическому росту.

Финансовая политика правительства в период «шоковой терапии» должна обеспечивать так называемые жесткие бюджетные ограничения. Это означает, что предприятия могут тратить только то, что заработают сами. Что касается огромных тягот для населения от резкого удорожания жизни, то монетаристы считают, что период высоких цен лучше пройти быстро, чем растягивать финансовую стабилизацию на долгие годы.

Доктрина «шоковой терапии» была впервые разработана для практического применения американским ученым Джефффри Саксом и успешно опробована в середине 80-х гг. в латиноамериканских странах, переживавших чудовищную инфляцию и развал экономики. Поэтому и в странах с переходной экономикой, парализованных огромной инфляцией и распадом государственной власти, «шоковая терапия» была принята в качестве экономического курса на ранних этапах преобразований.

В наиболее последовательном виде доктрина «шоковой терапии» реализована в Польше в 1990—1991 гг. первым некоммунистическим правительством под руководством премьер-министра Лешека Бальцеровича. Основными элементами этого курса были либерализация цен и валютного курса, замораживание заработной платы, повышение ставки банковского процента, сокращение государственных расходов на финансирование промышленности и социальной сферы, либерализация внешнеэкономической деятельности. Правительству Бальцеровича удалось решить основную задачу — подавить инфляцию. Если в 1990 г. цены выросли на 250%, то в 1991 г. — только на 60%, а в последующие годы ин-

фляция опустилась до 20—30% в год. Укрепление денежной системы в сочетании с бурным развитием частного сектора и притоком иностранных инвестиций позволило Польше всего через три-четыре года после начала «шоковой терапии» войти в стадию экономического роста.

Недолгая история переходной экономики показывает, что *почти все постсоциалистические страны в той или иной степени руководствовались доктриной «шоковой терапии»*. В некоторых странах, например в Польше, Чехии и Эстонии, этот опыт был вполне успешен.

В России «шоковая терапия» смягчалась тем, что правительство не ограничивало заработную плату, и это привело к возникновению классической инфляционной спирали «цены — заработная плата». Кроме того, уже с конца весны 1992 г. государство увеличило эмиссию денег и расширило кредитование народного хозяйства. Все это растянуло финансовую стабилизацию в России на четыре года. Если в 1992 г. инфляция составила 2600%, то в 1996 г. она опустилась до 22%. Такой длительный период стабилизации, противоречивый и непоследовательный процесс ограничения объема денежной массы в обращении позволяют утверждать, что полномасштабной «шоковой терапии» в России не было.

Борьба с инфляцией растянулась на несколько лет и в других странах с переходной экономикой, например в Армении и Украине. Следует подчеркнуть, что и в этих странах правительство было вынуждено в конце концов прибегнуть к жестким мерам антиинфляционного регулирования, потому что быстрый рост цен на протяжении нескольких лет не оставлял народному хозяйству никаких шансов на стабилизацию и оживление.

Выбор, который большинство стран с переходной экономикой делают в пользу «шоковой терапии», обусловлен объективными факторами. Конечно, и для производства, и для населения предпочтительнее, чтобы реформы осуществлялись на основе продуманной градуалистской стратегии, без ущерба для производства и жизненного уровня. Однако на начальном этапе переходного периода обычно нет условий для реализации такой стратегии. «Денежный навес», стремительная инфляция и развал экономики в этот период сопровождаются распадом старых органов государственного управления, что делает едва ли возможным осуществление последовательного экономического курса. Только немногие страны, обеспечившие плавный переход от государственности советского типа к новому демократическому государственному устройству или, напротив, подобно Китаю, сохранившие нетронутыми государственные институты, сумели избежать «шоковой терапии».

Закономерности переходного периода. Среди многочисленных изменений, происходящих в переходный период, некоторые носят необхо-

димый, неизбежный характер и поэтому могут рассматриваться как закономерности. Их пять:

- изменение роли государства;
- макроэкономическая стабилизация;
- приватизация;
- трансформационный спад и структурные реформы;
- интеграция в мировое хозяйство.

В последующих главах мы подробно рассмотрим большинство из этих закономерностей. Здесь ограничимся краткими пояснениями.

Главная закономерность переходного периода — *изменение роли государства*. Как известно, в период административно-командной системы государство было единственным собственником и всеильным распорядителем всех материальных богатств общества. Теперь значительная часть имущества переходит в частную собственность, и государство теряет монопольную власть на распоряжение материальными богатствами общества. Экономическая деятельность теперь осуществляется не только государством, но и другими хозяйствующими субъектами — гражданами и юридическими лицами, которые руководствуются стремлением к получению прибыли и действуют на основе законов рынка. Государство становится одним из субъектов рыночной экономики. Значит, сохраняя свое положение как источника писанных норм хозяйственного права, оно в качестве экономического субъекта должно подчиняться этим нормам.

Таким образом, государство занимает новое место в хозяйственной системе. Конечно, за ним сохраняются функции административно-правового обеспечения экономического процесса, т. е. издания законов и иных нормативных актов и контроля за их соблюдением. Но сейчас к этому прибавляются и функции макроэкономического регулирования через денежную, налоговую, бюджетную и валютную политику. Это регулирование может быть не менее жестким, чем плановое, потому что финансовые регуляторы в принципе допускают гораздо меньше льгот и исключений, чем план. Государство должно заниматься и некоторыми производственными функциями, которые не способен выполнять рынок, а также финансировать социальную сферу, фундаментальную науку, охрану окружающей среды.

Вторая закономерность — это *макроэкономическая (финансовая) стабилизация*. О необходимости стабилизации финансов в переходный период мы уже говорили. Напомним, что в обстановке стремительной инфляции, без твердой денежной единицы экономика обречена на глубокий кризис. В этих условиях не работают рыночные институты. Например, производители отказываются инвестировать средства в производство, потому что не могут рассчитывать на получение прибыли в условиях быстрого роста цен, хаоса и неопределенности в денежно-финансовой сфере.

Третьей закономерностью переходного периода является *приватизация*. Возможен ли рынок без частной собственности? Некоторые ученые дают утвердительный ответ. Они ссылаются на размывание границ между формами собственности в современной рыночной экономике. Не приходится спорить, например, с тем, что ведущей организационно-правовой формой в развитых странах выступают акционерные общества, в которых объединены десятки, сотни, а то и тысячи владельцев. В их число могут входить и государственные компании, и партнерства, и кооперативы, и другие экономические организации.

Не вдаваясь в тонкости этой научной дискуссии, отметим, что без частной собственности рынок все же невозможен. Конечно, в последние десятилетия получили большое распространение компании со смешанным капиталом. Но в основе рыночных отношений лежит именно частная собственность. Ведь по своей природе рынок требует децентрализованного принятия решений. Для этого нужны независимые собственники, действующие в конкурентной среде и стремящиеся к максимизации прибыли.

Четвертая закономерность переходного периода — это *трансформационный спад и структурные реформы*. Термин «трансформационный спад» введен в научный оборот уже упоминавшимся венгерским ученым Я. Корнаи. Он утверждал, что при переходе от административно-командной системы к рынку экономика переживает глубокий кризис, вызванный переходным, трансформационным состоянием экономической системы. Оно выражается в том, что прежние, плановые механизмы организации экономической координации (см. гл. 2) уже разрушены, а новые, рыночные механизмы еще слабы или отсутствуют вообще.

Опасность трансформационного спада состоит не только в его глубине, но и в том, что наряду с неконкурентоспособными, неэффективными и устаревшими производствами сворачиваются и современные производства, особенно машиностроение. Это связано с искажением соотношений цен в переходной экономике, которые не могут служить надежными критериями конкурентоспособности, а также с сокращением спроса на продукцию обрабатывающей промышленности, конкуренцией импорта, удорожанием топлива, сырья и материалов и другими причинами. Это говорит о том, что рыночный отбор конкурентоспособных предприятий, который всегда происходит во время кризиса, в переходный период особенно нуждается в дополнительном участии государства в производственной сфере в форме промышленной политики.

Для того чтобы преодолеть спад, требуется повысить международную конкурентоспособность национальной экономики, увеличить долю современных производств и сферы услуг в ВВП, реорганизовать крупные предприятия таким образом, чтобы они смогли эффективно работать

в условиях жесткой конкуренции мирового рынка. Все эти мероприятия объединяются понятием «структурные реформы».

Наконец, пятая, последняя закономерность постсоциалистической трансформации — это *интеграция в мировое хозяйство*. Искусственная изоляция советской экономики от мирового рынка явилась одной из главных причин отставания нашей промышленности и по технологическому уровню продукции. Отечественные предприятия не могли воспользоваться преимуществами международного разделения труда. Закрытость экономики сопровождалась *автаркией*, т. е. формированием самодостаточной экономической системы, в которой производилась вся номенклатура промышленной продукции, хотя многие виды продукции было дешевле купить за рубежом. Советские предприятия не сталкивались с конкуренцией зарубежных товаров, теряя стимулы к повышению качества и расширению ассортимента своей продукции. Современная экономическая история однозначно свидетельствует о том, что закрытость экономики ведет к упадку промышленности и экономической отсталости. Нет ни одной развитой страны с автаркической экономикой.

Значение интеграции в мировую экономику в настоящее время особенно усиливается в связи со стремительной интернационализацией науки и повышением роли информации и знания как источника экономического развития.

Однако переход к открытой экономике не должен быть одномоментным актом. Необходимо поощрять экспорт и соблюдать баланс между открытостью иностранной конкуренции и протекционистской защитой некоторых отраслей или предприятий.

§ 3. Цели постсоциалистической трансформации

Если вопрос о том, от какой системы мы уходим, достаточно ясен, то вопрос о том, чем же должен завершиться переходный период, остается в высшей степени дискуссионным.

Цели переходного периода. В начале переходного периода многие предполагали, что в России сложится экономика либерального типа, похожая, например, на экономическую систему США. Однако практика показала, что вопрос о конечной цели трансформации гораздо сложнее. Особенности исторического опыта России нельзя отбрасывать в сторону. Россия не может быть похожа ни на США, ни на Германию, ни на какую-либо иную страну. Оставаясь самобытной, она должна взять все позитивное из мирового опыта.

Очевидно одно: Россия должна развиваться по пути рыночного и демократического государства. Рынок глубоко связан с демократией. Эта связь обусловлена, во-первых, тем, что частный собственник должен видеть в государстве не противника, а союзника и покровителя, способного

защитить его права собственности. Уверенность в незыблемости своих экономических и политических прав позволяет собственнику развивать свое дело на основе долгосрочной и продуманной стратегии. Во-вторых, демократия обеспечивает такие условия, при которых важные государственные решения принимаются в интересах большинства и, следовательно, благоприятствуют тем направлениям и сферам экономической деятельности, которые являются наиболее перспективными на каждый данный момент времени.

Исторический путь нашей страны в сочетании с универсальными социально-экономическими тенденциями (мегатрендами) свидетельствует о том, что конечной целью переходного периода должна служить *социальная рыночная экономика*.

Смешанный характер модели, которая способна возникнуть в России, связан с двойственным и противоречивым характером исторического развития и современного состояния общества и экономики.

Доминирующее положение государства, характерное для России на протяжении всей истории вплоть до сегодняшнего дня, нельзя изменить за несколько месяцев и даже лет. Влияние исторического пути на траекторию последующего развития хорошо изучено современной неинституциональной теорией, которая обосновывает тесную зависимость современного социально-экономического процесса от огромной совокупности экономических, политических, культурных и иных институтов, сформировавшихся в ходе многовековой эволюции общества. Ведущий представитель неинституционализма, уже упоминавшийся американский ученый Д. Норт писал по этому поводу: «История имеет значение... потому, что настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества».

Итак, степень реального огосударствления всех экономических процессов в России в обозримом будущем будет оставаться весьма высокой. Это обстоятельство нельзя рассматривать как «абсолютное зло». При всех недостатках, связанных с государственным вмешательством в экономику, оно может играть важную и позитивную роль в развитии производства, активизации инвестиционного процесса и особенно в подъеме социальной сферы, которая в современных условиях превращается из результата роста в источник роста. Кроме того, современная экономическая система носит настолько сложный характер, что наличие множества социально-экономических, политических и правовых институтов серьезно затрудняет действие рыночных сил, и это тоже требует вмешательства государства в экономику.

Но многие решения, выдержанные в либеральном, рыночном ключе, для России абсолютно неизбежны. Экономическая логика требует и разгрузки бюджета путем развития негосударственных форм социальной

поддержки, и закрытия неконкурентоспособных предприятий, и введения частной собственности на землю, и поддержания конкурентной среды и открытой экономики, и многих других действий, в совокупности образующих экономическую политику рыночного толка.

Поэтому будущая смешанная модель российской экономики, которая явится итогом переходного периода, должна обладать следующими основными чертами:

- органичным единством и взаимодействием рынка и государства, при котором частная собственность и рыночные механизмы распределения ресурсов сочетаются с надежной защитой государством конкуренции и других «правил игры», активным участием государства в производстве «общественных благ» и в развитии социальной сферы;

- наличием развитых институтов рынка, образующих целостную взаимосвязанную систему и способных обеспечить быстрый рост благодаря мобильности всех факторов производства и их эффективному использованию;

- социальной ориентированностью экономики, отвечающей высоким современным требованиям к качеству рабочей силы, творческой мотивации трудовой и предпринимательской деятельности, гуманизации отношений на производстве, состоянию образования, науки, здравоохранения, культуры, окружающей среды;

- социальным партнерством, опирающимся на развитые институты гражданского общества и демократической государственной власти.

Можем ли мы более четко представить себе будущую российскую модель?

Российская модель социальной рыночной экономики. В настоящее время Россия находится на перепутье, и теоретически возможен выбор между несколькими моделями — от чисто либеральной до социал-демократической. Однако социально-экономические реалии — необходимость дальнейших рыночных реформ, традиционно высокая роль государства в России, усиление социальных начал в современной экономике, невозможность и нежелательность возврата к тотальному доминированию государства в экономике России — сужают этот теоретически широкий выбор до модели социального рыночного хозяйства.

Модель социального рыночного хозяйства получила широкое распространение в Западной Европе и в некоторых других странах после Второй мировой войны. В классическом виде она воплощена в жизнь в Германии в ходе послевоенных экономических реформ и в 50–60-е гг. воспринята многими западноевропейскими странами. В постсоциалистическом мире данная модель наиболее полно представлена в Венгрии.

Значимость модели социального рыночного хозяйства для российской переходной экономики состоит в том, что она обеспечивает орга-

ничное единство рынка и государства и соответствует глубоким историческим традициям России — традиционной для России высокой экономической и социальной роли государства. Расширение функций государства в современном обществе при сохранении рыночных свобод, институтов и механизмов обусловлено, как отмечалось выше, возросшей сложностью социально-экономического процесса. Многие фундаментальные проблемы современного общества не могут быть решены исключительно рыночными механизмами. Уровень образования, квалификации рабочей силы и состояние научных исследований непосредственно влияют на темпы и качество экономического роста, что подтверждено специальными исследованиями. В дальнейшем роль образования и науки в экономическом развитии будет, по всей вероятности, возрастать за счет традиционных, материально-вещественных факторов производства. К числу нематериальных факторов, оказывающих огромное влияние на качество экономического роста, относятся здравоохранение, социальное обеспечение и состояние окружающей среды. Высокий уровень материального и духовного благосостояния граждан, доминирование среднего класса в структуре общества и, следовательно, реализация принципов социального партнерства определяют долгосрочные экономические перспективы страны и ее социально-политическую стабильность.

Модель социальной рыночной экономики означает экономическую систему, функционирующую по рыночным законам при активном участии государства в поддержании баланса между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Необходимо четко уяснить, что социальная рыночная экономика не является социал-демократической и тем более социалистической моделью. Это прежде всего *рыночная экономика*, но государство является в ней активным участником экономического процесса.

Согласно концепции социальной рыночной экономики государство не устанавливает экономические цели, но создает надежные *рамочные условия* для экономической инициативы. Эти рамочные условия воплощаются в гражданском обществе и социальном равенстве индивидов.

Важнейшая задача государства — обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью. Как же найти этот баланс? Экономическая теория до сих пор не смогла установить объективные критерии, позволяющие определить ту границу между неравенством и уравниловкой, соблюдение которой наиболее благотворно для социально-экономического развития. Вероятно, найти такие критерии, приемлемые для всех стран и эпох, невозможно. Конечно, существуют статистические показатели, например децильный коэффициент, который должен быть ниже 10. Однако эти показатели не отражают всей совокупности условий жизни. Ответ может быть найден только эмпириче-

ским путем. Устойчивое развитие в долгосрочном плане всегда связано со справедливым распределением доходов.

Модель социальной рыночной экономики обладает совокупностью следующих отличительных признаков.

1. *Индивидуальная свобода.* Она необходима для децентрализованного принятия решений и функционирования рыночных механизмов.

2. *Социальная справедливость.* Государственная социальная политика должна быть обращена к людям, которые не вовлечены в экономический процесс, и предотвращать чрезмерное неравенство в доходах, иных материальных и социальных показателях уровня жизни.

3. *Антициклическая политика.* Конкурентная и социальная политика действительна только в условиях стабильной экономики. Поэтому колебания деловой конъюнктуры, сопровождающиеся ухудшением материального положения граждан, должны быть сведены к минимуму.

4. *Политика роста* — создание правовых основ, инфраструктуры и стимулов для модернизации производственных мощностей и использования технологических инноваций.

5. *Структурная политика* — целенаправленное преодоление природных, технических и других причин, мешающих структурной (отраслевой и региональной) адаптации экономики к требованиям внутреннего и мирового рынков.

6. *Принцип поддержания конкуренции.* Это означает, что достижение вышеперечисленных целей не должно достигаться за счет подавления или существенного ограничения конкурентных начал экономической деятельности.

7. *Социальное партнерство.* Текущие вопросы найма и оплаты труда решаются в двустороннем порядке между работодателями и работниками при посредничестве, в случае необходимости, государства.

Модель социальной рыночной экономики возникла на историческом фундаменте централизованного государства, участия государства в социальном регулировании, развитого хозяйственного права и европейских норм демократии и рыночной экономики. Несмотря на глубокие различия между историческими путями западноевропейских стран и России, в нашей стране в настоящее время есть предпосылки для восприятия многих принципиально важных элементов этой модели.

Помимо исторических традиций -- главенствующей роли государства в социально-экономической жизни -- к таким предпосылкам относится переходное состояние современного российского общества, в котором многие отношения еще не обрели ясной и определенной правовой и организационной формы. Ряд принципов экономической политики, составляющих сердцевину модели социального рыночного хозяйства, относятся в России к числу остро назревших проблем — формулирование

и проведение политики занятости, политики доходов, промышленной и антимонопольной политики. Наконец, идея социального партнерства в последние годы получает распространение в России — несмотря на то, что эта идея является абсолютно новой для общественного сознания и социально-экономической практики в нашей стране.

РЕЗЮМЕ

Переходный период — это исторически непродолжительный отрезок времени, в течение которого завершается демонтаж административно-командной системы и формируется система основных рыночных институтов. Одной из относительно простых форм демонтажа выступает либерализация экономики. Но рыночное поведение экономических субъектов может опираться только на рыночные институты. Поэтому институциональная трансформация первична по отношению к другим направлениям реформ.

На раннем этапе реформ центральная задача состояла в подавлении инфляции, обеспечении макроэкономической стабилизации и либерализации экономики. В ходе реформ большинство стран были вынуждены пойти на резкие и болезненные для народного хозяйства и населения меры «шоковой терапии». Успешная финансовая стабилизация наряду с формированием рыночных институтов позволяет перейти к этапу экономического роста. На третьем, завершающем этапе реформ должна сложиться современная структура экономики.

Теория и практика трансформации позволяют выделить несколько закономерностей переходного периода. Это изменение роли государства, макроэкономическая стабилизация, приватизация, трансформационный спад и интеграция в мировое хозяйство. Исторический путь нашей страны в сочетании с универсальными социально-экономическими тенденциями свидетельствует о том, что конечной целью постсоциалистической трансформации для России является социальная рыночная экономика.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем состоит сущность переходного периода?
2. Почему либерализации экономики недостаточно для формирования рыночных институтов?
3. Что такое институциональная трансформация и как она происходит?
4. Почему на раннем этапе трансформации необходима макроэкономическая стабилизация?
5. Как вы относитесь к концепциям «шоковой терапии» и градуализма?
6. Каковы закономерности переходного периода?
7. Согласны ли вы с тем, что в результате трансформации в России возникнет социальная рыночная экономика? Как вы понимаете эту экономическую модель?

ГОСУДАРСТВО И РЫНОК В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Как показано выше, сущность административно-командной системы составляло всевластие государства. В рыночной экономике оно занимает совсем иное положение и выполняет совсем иные функции. Поэтому в течение переходного периода государство должно изменить свое положение в экономике и обрести новые функции.

Этот процесс протекает во взаимодействии с формированием рынка. В переходный период рынок еще не сложился в целостную и эффективную систему, поэтому проведение реформ требует не только участия рыночных институтов, но и организующей силы государства.

§ 1. Новое положение государства в условиях перехода к рыночным отношениям

Наиболее видимым проявлением изменения роли государства в экономике в первые годы трансформации была экономическая либерализация. Фактически она сводилась к отказу государства от монополии на ведение тех или иных видов хозяйственной деятельности. Например, государство разрешило всем субъектам рынка устанавливать цены (либерализация цен), покупать и продавать валюту (либерализация валютного рынка) и осуществлять экспортно-импортные операции (либерализация внешней торговли). Многим памятен Указ Президента о свободе торговли, который разрешил заниматься торговой деятельностью — от уличной торговли до образования торговых компаний — любым физическим и юридическим лицам.

Государство и либерализация экономики. Многие реформаторы понимали изменение положения государства в новой социально-экономической системе именно как всестороннюю и полную либерализацию. Но на самом деле новая роль государства гораздо сложнее.

Отказ от всевластия государства означает не «механическую» либерализацию в форме передачи прежде исключительно государственных прав на ведение экономической деятельности другим субъектам рынка, а превращение государства в *одного из участников* экономического процесса. Занимая очень важные и особые позиции, государство вместе с тем должно подчиняться тем же законам и правилам экономического поведения, что и частные компании. Как мы уже говорили в предыдущих главах, чрезвычайно существенный принцип рыночной экономики состоит в том, что законы в одинаковой мере распространяются на государственные и негосударственные организации, если иное не оговорено в законе.

Выполнение этого требования оказалось одним из наиболее трудных элементов постсоциалистической трансформации. Весь строй хозяйственной, правовой и идеологической жизни нашей страны в течение многих десятилетий отражал представление о безусловном приоритете государства, государственных учреждений и государственных интересов (например, в СССР для рядового гражданина было невозможно выиграть судебный процесс у государственного органа, а кража государственной собственности каралась уголовным правом более строго, чем личной собственности). В переходный период такое положение государства и его органов во многом сохранилось благодаря концентрации в руках государства материальных богатств, несовершенству судебно-правовой системы, слабости большинства частных экономических организаций и господствующему менталитету общества. Все же на пути включения государства в общую для всех правовую систему за последние годы в России достигнут очевидный прогресс, что выразилось в довольно высокой степени независимости и автономности субъектов рынка от государства (к сожалению, пока не приходится говорить о достаточной защищенности негосударственных субъектов рынка).

Разгосударствление экономики. Одним из проявлений процесса включения государства в правовую систему общества должно стать *разделение собственности и власти*. Это означает, что право на владение имуществом должно быть независимым от положения индивида в социальной иерархии и занимаемого им поста в органах государственного управления, а приращение богатства должно быть результатом предпринимательской деятельности или выгодного вложения капитала, но не доступа индивида к рычагам государственной власти. Иными словами, успехи в бизнесе должны быть результатом усилий предпринимателя по выгодному использованию своего капитала, а не значимости его поста или личных связей. (Широкое распространение лоббирования интересов бизнеса в правительстве и других органах власти свидетельствует о том, что результаты предпринимательской деятельности в России все еще в огромной степени зависят от решений высокопоставленных государственных лиц.)

Разделение собственности и власти означает также, что хозяйствующий субъект должен быть независим от тех решений государственной власти или отдельных чиновников, которые не имеют законной силы, не говоря о произволе и коррупции представителей государственной власти. Это означает, наконец, что государственная власть не должна вмешиваться в хозяйственную деятельность собственников и предпринимателей, за исключением случаев, установленных законом.

Почему это так важно для становления рынка? Потому что в рыночной системе прибыль хозяйствующих субъектов должна быть следстви-

ем вложения капитала в производство тех товаров и услуг, которые на каждый данный момент пользуются повышенным спросом общества (и соответственно имеют повышенные цены). Если же вложения капитала определяются другими критериями, в том числе прямыми или косвенными указаниями государственной власти, то это означает неэффективное использование капитала и нарушение принципов действия рыночных механизмов. (Такие нарушения могут быть необходимы и неизбежны как часть социального регулирования, но не должны превышать некий «критический порог», за которым наступает разрушение рыночного механизма.)

Для того чтобы государство начало действовать по общим «правилам игры», необходимо развитие *судебной системы*.

Как известно, в рамках административно-командной системы судебная власть занимала подчиненное положение по отношению к Коммунистической партии и исполнительным органам власти. Фактически она была частью властного государственного аппарата. Суды очень редко вели дела против государственных органов и практически не занимались регулированием хозяйственных отношений между гражданами.

Между тем в рыночной экономике регулирование отношений между государством и негосударственными экономическими агентами, а также между самими экономическими агентами играет исключительно важную роль. Как отмечалось выше, свободное и добровольное вступление в экономические отношения между хозяйствующими субъектами («контракты») — одна из основополагающих характеристик рыночной системы. Не случайно принцип разделения властей и формирование независимой судебной системы как одной из трех ветвей власти рассматривались еще идеологами Просвещения как неперемный и самый важный атрибут «буржуазной» государственности и позднее получили закрепление в конституциях всех стран рыночной экономики.

Роль государства в экономике России. Несмотря на достаточно длительный период постсоциалистической трансформации, государство как административно-правовой субъект еще далеко не в полной мере выполняет свои функции создания нормативной базы для деятельности субъектов рынка — защиты прав собственности, принуждения к исполнению контрактов и др. Поясним это на некоторых примерах.

Несоблюдение «правил игры» государством выражается не столько в прямых нарушениях законодательства, которые государственные органы теперь стараются не допускать, сколько в нарушении экономических обязательств. Это несоблюдение бюджета (который в строгом юридическом смысле является законом), несвоевременные расчеты по госзаказам, неперечисление полагающихся средств в регионы и т. д. Недостаток нормативно-законодательной базы в настоящее время ярко проявляется

в деятельности акционерных обществ, правах акционеров, отношениях между акционерами (собственниками) и наемными управляющими, а также в отношениях между работниками и работодателями. В частности, острая проблема — защита так называемых «миноритарных» акционеров, т. е. владельцев небольших пакетов акций: собственники, контролирующие положение дел в компаниях, зачастую игнорируют права миноритарных владельцев. Слабый контроль над соблюдением законов другими субъектами рынка выражается в том, что многие законы просто не действуют или действуют не полностью, например законы о монополизации и банкротстве. Наконец, неспособность обеспечить соблюдение «контрактов» находит выражение в том, что многие экономические агенты не получают от государства помощи в защите своих прав и интересов, если они нарушены партнером по сделке. Например, предпринимателю очень трудно через суд добиться санкций по отношению к деловому партнеру, который несвоевременно произвел отгрузку, поставил продукцию ненадлежащего качества или вовремя не расплатился с продавцом. Отсутствие такой защиты оборачивается прямыми экономическими потерями для бизнеса и для общества в целом: отвлечение средств предпринимателей на 100-процентную предоплату, высокие риски, склонность поддерживать деловые отношения только на основе личных связей, а также привлечение криминальных структур для выполнения некоторых функций защиты *законных* интересов предпринимателей (например, для получения денег от неплательщика). К прямым потерям для народного хозяйства ведет и неспособность государства защитить вкладчиков от недобросовестных финансовых структур — это оборачивается недоверием граждан к банкам, низкой нормой сбережений и нехваткой средств для инвестиций.

Исправление этого положения требует длительной и сложной работы по развитию рыночного законодательства, количественному и качественному расширению судебной системы (увеличение численности судей и юристов, развитие специализированных судов и других юридических организаций), принципиальному улучшению материальной базы судебной и правоохранительной системы.

Но деятельность государства в переходный период не сводится только к правовому обеспечению реформ. Государство, как мы говорили, еще и экономический субъект.

В переходный период положение государства кардинально меняется по сравнению с тем, которое оно занимало прежде. Теперь государство должно осуществлять обычное экономическое регулирование, косвенно воздействуя на экономическое поведение рынка с помощью налогов, пошлин, кредитного процента, валютного курса и других финансовых инструментов, а также реализуя политику роста с помощью структурной

и внешнеэкономической политики. В рамках рыночной экономики косвенное финансовое регулирование очень эффективно, потому что носит не «точечный», а массированный характер (изменение финансовых параметров, например налогов, сразу охватывает огромную массу предпринимателей).

Значит ли это, что государство в переходный период не имеет специфики по сравнению с государством в развитой рыночной экономике? Нет, такая специфика, безусловно, есть.

Она выражается, во-первых, в том, что постсоциалистическое государство должно не просто восполнять обычные «провалы» рынка, но и брать на себя некоторые функции, которые в развитой рыночной системе выполняют другие экономические субъекты. Так, в развитой экономике мобилизация финансовых ресурсов для последующего инвестирования в производство осуществляется негосударственным банковским сектором или фондовым рынком. В постсоциалистической экономике банки и фондовые биржи еще не могут в полной мере выполнять эти функции (что и находит выражение в многолетнем инвестиционном кризисе в России). Отсюда следует важная роль государства в инвестиционной сфере. Оно должно быть «локомотивом» инвестиционного процесса, осуществляя капиталовложения в «точки роста», выступая гарантом по частным инвестициям и привлекая капитал из-за рубежа.

Во-вторых, постсоциалистическое государство должно быть инициатором и субъектом экономических реформ. Это реформы отношений собственности (приватизация), предприятий (реорганизация и санация), бюджетной и денежно-кредитной сфер, развитие конкурентной среды, поддержка малого бизнеса и многие другие.

Реформирование экономики в направлении создания рыночной системы — противоречивая, по сути, задача для государства, потому что ее решение ведет к уменьшению возможностей прямого управления народным хозяйством со стороны государства и к формированию независимых от государства экономических агентов.

Казалось бы, это противоречие, которое лишает государство возможности быть инициатором и субъектом реформ. Действительно, влиятельные государственные органы зачастую тормозят преобразования. Все же в целом государственная власть в России, как и в большинстве других постсоциалистических стран, настроена прореформаторски.

Чем объяснить это кажущееся противоречие? Причина состоит в том, что государство постсоциалистического периода в значительной мере утратило административные рычаги управления и экономические возможности (ресурсы) для того, чтобы пытаться удержать за собой прежнее положение в экономике. Поэтому постсоциалистическое государство *вынуждено* быть инициатором и субъектом рыночных преобразований.

§ 2. Процесс возникновения рыночных институтов

Переход от административно-командной системы к рыночной — настолько уникальное явление в мировой экономической истории, что теория постсоциалистической трансформации стала складываться в основном *одновременно и параллельно* с преобразованиями в реальной жизни. Поэтому ответ на многие фундаментальные вопросы трансформации пришлось искать в западных доктринах. Поскольку эти доктрины имеют общетеоретический характер, они не всегда могут учесть особенности переходного периода и поэтому нуждаются в корректировке с учетом специфики постсоциалистических стран.

Самозарождение рыночных институтов. Влиятельные институциональные доктрины обосновывают точку зрения о том, что рыночные институты (в данном случае понимаемые не только как «правила игры», но и как организации) возникают самостоятельно, без внешнего участия (например, со стороны государства) как продукт согласования интересов автономных экономических субъектов. Так, если два экономических субъекта договариваются о сделке купли-продажи, они могут включить в соглашение условие о том, что в случае возникновения споров они передадут дело некой третьей стороне и подчинятся ее решению. Эта третья сторона, наделенная участниками сделки принудительной силой, — образ современного суда. Если проиллюстрировать тезис о саморазвитии институтов примером из более близких к нам времен, то можно вспомнить возникновение товарных бирж в России на рубеже 80-х и 90-х гг. прошлого века, когда в условиях либерализации торговли и цен у предприятий *возникла потребность* в услугах посреднических организаций, способных сформировать пары «продавец — покупатель» из огромной массы участников рыночного обмена. Возникновение товарных бирж произошло в ответ на потребность экономических агентов и без участия государства.

Экономическая теория утверждает, что в ответ на спрос всегда возникнет предложение, в ответ на появление какой-либо потребности всегда появятся организации или индивиды, готовые удовлетворить эту потребность. Конечно, соединение спроса и предложения происходит не мгновенно. Нужна, во-первых, свободная и конкурентная рыночная среда, создающая одновременно возможности и стимулы для того, чтобы экономические агенты направили свою деятельность на удовлетворение спроса. Обычно для этого достаточно даже весьма ограниченных экономических свобод, о чем свидетельствует пример с товарными биржами в *нерыночной* экономике России рубежа 80-х и 90-х гг. Во-вторых, необходимо, чтобы информация о потребностях (спросе) достигла тех, кто может предложить товары или услуги, так как в современном сложном

обществе распространение экономической информации может столкнуться с трудностями.

Тем не менее рано или поздно спрос и предложение соединяются. Переводя это утверждение в плоскость институционального анализа, можно говорить о том, что в ответ на общественную потребность в каком-либо институте экономические агенты обязательно создадут такой институт, причем без какого бы то ни было принуждения. Причина заключается в фундаментальной экономической характеристике человека как хозяйствующего субъекта — в его стремлении к максимизации полезности (прибыли), или «максимизирующем поведении», которое рассматривалось выше в курсе основ экономической теории (гл. 1). Хозяйствующий субъект всегда стремится использовать открывающиеся ему возможности для увеличения своего дохода.

Из этого можно сделать вывод о возможности самозарождения рыночных институтов в переходной экономике. С точки зрения ученых либерального направления, такое решение было бы не только возможным, но и желательным. В частности, один из виднейших экономистов XX в., Ф. Хайек, посвятил большую часть своего научного творчества доказательству тезиса о том, что попытки сознательного общественного (государственного) регулирования экономической деятельности людей, в том числе процесса создания институтов, бессмысленны или ведут к «экономическому рабству», потому что общество в принципе не способно предвидеть последствия любого акта экономического регулирования. По Хайеку, устойчивы и социально целесообразны только те институты, которые созданы самими экономическими организациями и индивидами для достижения личных целей и прошли отбор в конкурентной борьбе с другими институтами, аналогичный селекции наиболее приспособленных особей в природном мире. (Поясним, что такое «социально целесообразные» и «социально нецелесообразные, неприемлемые» экономические институты. Это институты, которые соответствуют или не соответствуют господствующим в обществе ценностям: эффективности, равноправию, законности. Это оценка институтов обществом. С точки зрения экономических субъектов, создавших институт, он всегда целесообразен, иначе они не стали бы его создавать.)

К этому следует добавить, что формирование институтов «сверху», по инициативе государства, в реальной жизни часто оборачивается созданием таких институтов, которые устраивают одну часть общества и не устраивают другую. Ведь государство — это не абстрактная политическая сила, а комплекс властных органов. Даже подчиняясь общей стратегии, они преследуют интересы определенных групп общества, а также собственные цели роста и расширения влияния. Это особенно характерно для

России, где сильный бюрократизм сочетается с недостатком демократического контроля над властью.

Влияние государства. Значит ли это, что развитие рыночных институтов в переходный период должно протекать как спонтанный и нерегулируемый процесс? Экономическая практика последних лет опровергает такой вывод. Российская экономика и общество страдают от несовершенства законов и неэффективности экономических организаций, от бурного развития социально нецелесообразных и социально неприемлемых форм ведения экономической деятельности.

Институциональная теория помогает объяснить этот феномен и понять, почему нельзя надеяться только на конкурентный отбор оптимальных институтов.

В работах современных институционалистов обоснованы следующие утверждения. Во-первых, селекция по критерию жизнеспособности далеко не всегда ведет к выживанию тех институтов, которые обеспечивают более высокую эффективность экономики, лучшие условия жизни и т. д. Дело в том, что в рамках любого института возникают организации — группы индивидов, стремящиеся использовать возможности, предоставляемые этим институтом. Организации «срастаются» с институтами — возникает симбиоз «институт плюс организация», причем существование организации зависит от существования института. Организация заинтересована в институте и поддерживает его существование. Например, когда возник институт «уполномоченных банков», получивших выгодную возможность вести операции с бюджетными деньгами, он оказался весьма устойчивым и существовал несколько лет благодаря тому, что «уполномоченные банки» добивались через правительство сохранения своего особого положения (т. е. института), несмотря на общественную нецелесообразность этого института. Этот пример показывает, что шансы на выживание имеет любой институт независимо от его соответствия интересам экономики и общества. Формирование и устойчивое существование социально нецелесообразных институтов называется «институциональная ловушка».

Во-вторых, в социально-экономической жизни присутствует элемент случайности. Возникают и укрепляются не только те институты, которые прошли селекцию или сформировались в результате целенаправленных действий, но и те, которые обязаны своим существованием чисто случайным причинам.

Наконец, в-третьих, институты развиваются, как правило, по той «траектории», которая задана предшествующим социально-экономическим процессом. Эта «институциональная инерция», как и вышеперечисленные факторы, обуславливает сопротивление рыночной селекции со стороны институциональной системы.

Иными словами, жизнеспособными и устойчивыми могут быть не только социально целесообразные институты, но и нежелательные для общества институты. Поэтому процесс институционального развития не может быть абсолютно спонтанным и требует участия государства. Оно должно санкционировать социально целесообразные самовозникающие институты, наделяя их статусом государственных законов, и само выступать в качестве институционального источника.

Развитие правовой базы рыночных реформ. Воздействие государства на формирование институциональной среды выражается прежде всего в законодворчестве и контроле за соблюдением законов.

Корпус рыночного хозяйственного права должен включать как минимум четыре основные части:

- 1) права собственности;
- 2) контрактные отношения (договоры между экономическими агентами);
- 3) порядок начала и окончания хозяйственной деятельности;
- 4) поддержание конкурентной среды.

Это очень обобщенная характеристика рыночного хозяйственного права, включающая огромное количество взаимоотношений и взаимодействий. Например, порядок начала и окончания хозяйственной деятельности на практике означает формы хозяйственных объединений, процедуры открытия фирм или регистрации юридических лиц, законы о слияниях, поглощениях и банкротстве. Отношения найма регулируются законами, в которых пересекаются права собственности и контрактные отношения. Отметим, что и контракты, в свою очередь, часто рассматриваются как одна из форм выражения прав собственности (экономические агенты обмениваются правами собственности на определенных, ими же установленных условиях). Таким образом, за лаконичным перечислением основных частей рыночного хозяйственного законодательства скрываются очень сложные юридические отношения. В переходный период к корпусу рыночного права следует добавить особые экономико-правовые процедуры, регулирующие переход к рынку (например, приватизация).

Ряд стран уже в начале рыночных реформ имели хозяйственное законодательство и традиции, которые могли быть непосредственно использованы хотя бы на ранних этапах преобразований. Например, в некоторых восточноевропейских странах использовались законы, принятые в период хозяйственных реформ 80-х гг. или даже до Второй мировой войны, с небольшими модификациями (в Польше до 1993 г. применялся Коммерческий кодекс 1933 г.). В Венгрии уже в конце 80-х гг. были созданы законодательные основы рыночной экономики. В России же положение выглядело совсем по-другому. Наша страна вступила в период трансформации при

отсутствии или крайней слабости формальных (и неформальных) основ для экономической деятельности в условиях рынка.

В течение 90-х гг. этот правовой вакуум был в основном заполнен благодаря активной законотворческой деятельности государства. Особо важную роль сыграли «экономические» статьи Конституции РФ, Гражданский кодекс, Бюджетный и Налоговый кодексы, законы о предприятиях и предпринимательской деятельности, о разграничении полномочий в рамках Федерации. Конечно, на практике законы оказали очень неравнозначное влияние на положение дел в экономике: если законы о бюджетном устройстве при всех их недостатках образуют правовую базу реально действующих финансовых механизмов, то антимонопольные законы в основном остались формальными актами. В начале 2000-х гг. после принятия Земельного кодекса и Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения произошло существенное продвижение в вопросе о частной собственности на землю, что до сих пор тормозило не только аграрные преобразования, но и приватизацию и развитие кредитной системы (земля может служить залогом под кредит).

Улучшение экономической ситуации, приток инвестиций в производство и устойчивый экономический рост требуют более четкого юридического оформления прав собственников (особенно акционеров) и отношений между юридическими лицами и наемными менеджерами. Неурегулированность этих отношений ведет к слабому контролю собственников-акционеров над менеджерами и соответственно к слабой заинтересованности последних в улучшении экономических показателей руководимых ими компаний (не случайно большинство предприятий после приватизации работают хуже, чем до нее). Иными словами, право распоряжения, которым обладают акционеры, уже, чем их же право владения. Это нарушение структуры права собственности проявляется в деградации многих промышленных компаний и в стремлении части собственников (как правило, администрации предприятий) «перекачать» финансовые ресурсы из приватизированного предприятия в вновь созданные компании, где они будут обладать правами собственности в полном объеме. Частично эти нарушения были сняты после введения в действие в 2002 г. изменений и дополнений к Закону об акционерных обществах.

Обретение государством и обществом политической устойчивости во второй половине 90-х г. дало, наконец, государству возможность активно формировать и поддерживать новую институциональную среду. Наряду с необходимостью дальнейшего развития рыночного хозяйственного права на первый план выходит задача поддержания и защиты институтов. Это требует не только улучшения работы органов судебной системы и государственного управления, но и качественного совершенствования институционального процесса за счет более сбалансированного и децен-

трализованного принятия решений, отражающих позиции как исполнительных, так и законодательных властей, причем не только на федеральном, но и на субфедеральном уровне. Необходимость движения в этом направлении связана с тем, что наиболее эффективны и стабильны те институты, которые отражают интересы большей части общества.

§ 3. Особенности рынка в переходный период

За исторически короткий срок после начала реформ в 1992 г. российская экономика проделала огромный путь. В России успешно формируются основы рыночной системы.

Проблемы приватизации. В результате приватизации основная часть государственной собственности перешла к новым владельцам. Чаще всего это акционерные общества, в которых контрольный пакет акций принадлежит администрации и работникам предприятия или другим юридическим лицам. Отношения между новыми владельцами обычно бывают неустойчивыми и запутанными. Права собственности неспецифицированы, т. е. не определены границы правомочий каждого владельца. Это называется размытостью прав собственности. Поэтому предстоит пройти еще долгий путь урегулирования противоречий, взаимной «притирки» новых собственников и юридического оформления четко определенных прав собственности, прежде чем на приватизированных предприятиях появятся настоящие частные собственники.

Тем не менее уже сегодня изменение характера собственности привело к важным изменениям в функционировании российских предприятий, компаний и других экономических организаций. В их экономической деятельности явно проявляются черты *субъектов рынка*. Это выражается в том, что большинство экономических организаций:

- руководствуются рыночным принципом максимизации прибыли;
- свободны и независимы в принятии экономических решений.

Проблема монополизма в экономике. Как мы уже отмечали, наряду с частной собственностью рынок как экономическая система характеризуется свободой вступления в экономические отношения (свободой заключения контрактов) и конкуренцией.

Присущи ли эти черты рынку переходного периода? Да, экономические субъекты свободны в заключении любых сделок, не противоречащих закону, с любыми экономическими субъектами. Они вправе договариваться с партнерами о ценах и других условиях сделки. Поэтому контрактные отношения в переходный период отличаются от контрактов между субъектами развитого рыночного хозяйства только слабой защитой со стороны государства, о чем мы уже говорили выше.

Однако в отличие от развитого рыночного хозяйства переходная экономика характеризуется высоким монополизмом и соответственно сла-

бым развитием конкурентной среды. Это прямое наследие административно-командной системы, когда монополии создавались целенаправленно под флагом борьбы с «параллелизмом» и «дублированием». Поэтому производство однородной продукции, особенно сложных технических изделий, обычно концентрировалось на одном-двух предприятиях, которые снабжали своей продукцией всю страну.

В переходный период эти монополии сохранились и даже укрепили свои позиции. Дело в том, что в отличие от периода административно-командной экономики в переходный период монополии испытывают гораздо меньшую степень контроля и регулирования со стороны государства. Антимонопольная политика — наиболее слабое звено экономической политики во всех постсоциалистических государствах, что в огромной степени связано с объективными трудностями контроля над монополиями. Ведь почти все крупные и средние российские предприятия — монополисты.

К обычным монополиям следует добавить локальные монополии. Это обычно средние по размерам предприятия, которые поставляют продукцию только на местный рынок и фактически не имеют конкурентов из-за высоких затрат на транспортировку аналогичной продукции из других мест. Типичным примером локальной монополии может служить молочный завод, который не сталкивается с конкуренцией, поскольку скоропортящаяся молочная продукция не может доставляться из других городов.

Тем не менее в переходный период зарождается конкурентная среда. Прежде всего это результат *открытости экономики*, т. е. свободного перемещения товаров и капиталов через границу. Импорт — главный источник конкуренции для российских производителей. Он заставляет предприятия сокращать издержки производства, снижать цены и повышать качество. Ведь в переходный период, как мы говорили, предприятия в своей массе приватизированы и отделены от государства. Как правило, они не могут рассчитывать на прямую, непосредственную поддержку от государства. Таким образом, конкуренция импорта становится важнейшим стимулом к повышению эффективности переходной экономики.

Итак, мы видим, что в переходный период в экономике представлены все три основных института рынка:

- частная собственность;
- свободные «контракты»;
- конкуренция.

Конечно, эти институты пока получили далеко не одинаковое развитие. Однако их реальное присутствие в переходной экономике позволяет с уверенностью утверждать, что основы рынка в России успешно создаются.

Наряду с главными рыночными институтами в современной российской экономике представлены почти все элементы рыночной системы. Это, во-первых, совокупность рыночных экономических организаций. В частности, в современной России имеется почти весь спектр негосударственных финансовых учреждений (коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные фонды, фондовые биржи и т. д.). Во-вторых, это рыночные финансовые механизмы и инструменты: бюджет, налоги, валютный курс и многие другие. Хотя большинство из этих механизмов и инструментов нуждаются в существенном совершенствовании, например налоговая система, по характеру действия они являются полностью рыночными механизмами и инструментами.

Все же рынок переходного периода сильно отличается от развитой рыночной системы. Это отличие состоит в:

- институциональной неполноте;
- структурной асимметричности.

Институциональная неполнота. Термином «институциональная неполнота» обозначают отсутствие или крайне слабое развитие некоторых важных институтов рынка.

В России это отсутствие рынка земли. Эта черта специфична для переходного периода именно в нашей стране и связана с особо сложной и противоречивой историей аграрных отношений в России. В большинстве других постсоциалистических стран такой проблемы нет.

Однако другое проявление институциональной неполноты характерно для всех постсоциалистических государств — это слабость рыночной селекции в форме закрытия несостоятельных предприятий (банкротств).

В России и в других странах с переходной экономикой в самом начале рыночных реформ были приняты законы о несостоятельности и банкротстве и созданы специальные государственные ведомства для претворения этих законов в жизнь. Однако на практике они почти не применяются. Видимыми причинами такого положения являются несовершенство правовой базы и процедуры банкротств, загруженность судов. Но на самом деле причина глубже. Она состоит в том, что в переходный период основная масса предприятий переживает глубокий кризис, и добросовестное применение законодательства о несостоятельности обернулось бы закрытием большинства предприятий и массовой безработицей. В нашей стране эта опасность усугубляется наличием огромного числа «градообразующих» предприятий. («Градообразующее» предприятие — это единственный завод в небольшом городе, дающий работу пресобладающей части его жителей.)

Из-за опасных экономических и социальных последствий массовых банкротств постсоциалистическое государство стремится не допустить разорения предприятий. Наиболее важные, стратегические предприятия

часто получают поддержку из госбюджета. В России источником субсидий для стратегических предприятий часто выступают региональные власти, озабоченные проблемой безработицы (так, автозаводы ЗИЛ и «Москвич» долгое время получали помощь от московского правительства). Что касается других предприятий, переживающих спад, то они часто продолжают функционировать, не выполняя своих обязательств перед поставщиками и кредиторами.

Сложность проблемы несостоятельности предприятий в постсоциалистический период связана еще и с тем, что взаимная задолженность и дезорганизация финансовых потоков мешают определить тех, чья несостоятельность действительно вызвана неконкурентоспособностью продукции, плохой организацией производства и маркетинга и другими причинами, типичными для рыночной экономики. Во многих случаях несостоятельность предприятий является результатом неполучения ими средств за отгруженную продукцию, и подвергать такое предприятие процедуре банкротства экономически и юридически неоправданно.

Тем не менее отсутствие рыночной селекции в форме банкротств является наиболее крупным изъяном в институциональной системе переходного периода, нарушающим действие конкурентного механизма, сдерживающего перелив капитала и структурные преобразования.

С этим тесно связан другой специфический феномен постсоциалистического рынка — *неплатежи*. Существование хронической задолженности покупателя перед поставщиком, отсутствие перспектив погашения задолженности и неприменение санкций к должнику немислимы в нормальной рыночной экономике. В постсоциалистический период распространение неплатежей первоначально было обусловлено крайней искаженностью цен, резким и неравномерным подорожанием топлива, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции и объективной неспособностью предприятий рассчитаться друг с другом в этих условиях. Позднее основным источником неплатежей стало государство, которое из-за бюджетного кризиса не может рассчитаться по госзаказам, что ведет к распространению долгов по «технологической цепочке» в виде неплатежей.

Неплатежи выступают одной из форм «квазиденег» переходного периода. Во-первых, принимая на себя долг, предприятие-покупатель фактически признает обязанность рассчитаться с поставщиком, но откладывает платеж на неопределенно длительное время. Во-вторых, долговые требования кредиторов «продаются» и «покупаются» как векселя: третья сторона может выкупить со скидкой за «живые» деньги долговое требование и от своего имени предъявить должнику. Таким образом, неплатежи начинают функционировать в качестве платежного средства.

К неплатежам примыкает другая нерыночная форма расчетов — *бартер*, или обмен продукцией в натуральной форме. Его распространение в переходный период обусловлено низкой степенью монетизации экономики, т. е. нехваткой нормальных платежных средств у предприятий.

Неплатежи и бартер занимают большое место в системе расчетов между предприятиями переходного периода. Существование неплатежей и их обращение вместо денег противоречат основам рыночной экономики. Последнее означает, что производитель может выпускать продукцию *независимо* от платежеспособного спроса на нее.

Структурная асимметричность. Вторая особенность постсоциалистического рынка — *структурная асимметричность*. Это означает, что различные сегменты рынка развиты неравномерно.

Так, товарный рынок и рынок услуг в постсоциалистической России мало отличаются от аналогичных сегментов рыночной системы в западных странах по насыщенности товарами и услугами, ассортименту, численности и организационно-юридическим формам компаний и других организаций, действующих на этих рынках.

Это связано с тем, что обмен товарами (услугами) — простейшая форма рыночного обмена, не требующая сложных организационных и правовых условий.

Но другие сегменты рынка — рынок капитала, труда и земли — развиты значительно слабее. Так, кредитование производства коммерческими банками, мобилизация финансовых ресурсов через продажу корпоративных ценных бумаг (акций и облигаций) и другие формы перелива капитала занимают пока незначительное место в финансировании производства. Очень низка мобильность трудовых ресурсов из-за избыточной занятости на большинстве предприятий (за исключением «нового» частного бизнеса), а также отсутствия возможностей для переезда работников из трудоизбыточных в трудодефицитные регионы. Не до конца урегулированы юридические аспекты взаимоотношений между работниками и работодателями. За исключением отдельных регионов России, легальный рынок земли вообще отсутствует.

Институциональная неполнота и структурная асимметричность — главные особенности рынка переходного периода. Они порождают нерыночные формы поведения предприятий — неплатежи, бартер, низкую адаптацию к спросу — и служат причиной слабой инвестиционной активности. Это подтверждает высказанное ранее суждение о том, что экономическая деятельность такова, каковы институты: если институты не поощряют продуктивную деятельность, то не приходится ожидать подъема производства.

§ 4. Рынки факторов производства в переходной экономике

Рыночная система, как известно, состоит из рынка товаров (услуг) и рынка факторов производства. Формирование рынка факторов производства в переходной экономике — долгий и трудный процесс, потому что функционирование этого рынка требует особенно сложной законодательной базы и организационной инфраструктуры.

Факторами производства являются капитал, труд, земля и предпринимательство. Для того чтобы функционирование этих факторов приобрело рыночный характер, необходимо их свободное обращение в экономике, регулируемое спросом, предложением и рыночным вознаграждением каждого фактора.

Рынок капитала. Рынок капитала в форме торговли продукцией производственно-технического назначения стал складываться в нашей стране еще в конце 80-х гг. в процессе либерализации материально-технического снабжения. Однако наиболее существенный компонент этого рынка — обращение акционерного капитала, или фондовая торговля, — смог появиться, естественно, только в первой половине 90-х гг. параллельно с акционированием, приватизацией и началом выпуска корпоративных ценных бумаг. *Корпоративные ценные бумаги — это акции, облигации и другие документы, удостоверяющие право собственности на определенную часть имущества компании и дающие право на получение части ее дохода.*

Различают, как известно, биржевой и внебиржевой оборот ценных бумаг. Торговля акциями и облигациями на бирже предусматривает довольно жесткую регламентацию и высокие требования к надежности ценных бумаг. Поэтому на российских биржах сейчас обращается только 10–20% выпущенных акций и облигаций. Однако этот показатель выше, чем в других странах СНГ, что свидетельствует о быстром развитии рынка капитала в России.

Какие цели преследуют участники фондового рынка? В 1993–1996 гг. они стремились главным образом к установлению контроля над предприятиями путем приобретения контрольного пакета акций. Во второй половине 90-х гг., после завершения наиболее активного этапа перераспределения собственности, на фондовом рынке наметилась тенденция расширения объемов сделок, преследующих инвестиционные цели. Это свидетельствует о более зрелой мотивации участников рынка, которые теперь заинтересованы не только в установлении контроля над собственностью, но и в получении прибыли на инвестированный капитал. Относительно новыми участниками фондового рынка являются российские банки, которые расширяют инвестиции в ответ на снижение доходности государственных ценных бумаг.

В результате кризиса 1998 г. фондовый рынок практически прекратил существование, но через полтора-два года начал возрождаться. Наблюдается некоторый рост котировок акций, который связан с хорошими перспективами многих российских компаний, а также с убежденностью участников рынка в том, что стоимость компаний резко возрастет после экономически обоснованной переоценки их имущества, включая земельные участки.

Несмотря на сложности в становлении рынка капитала, он имеет хорошие перспективы. Этот рынок будет расширяться по мере нормализации экономического положения и улучшения финансового состояния предприятий. О потенциале роста этого рынка свидетельствует, в частности, то, что оборот торговли ценными бумагами в нашей стране пока в десятки раз меньше, чем в развитых рыночных экономиках.

Рынок труда. В отличие от рынка капитала, рынок труда имеет значительно большую социальную составляющую. Это означает необходимость учитывать и регламентировать социальные аспекты взаимоотношений между работниками и работодателями, используя для этого экономические, законотворческие и судебные возможности государства.

Может показаться, что цена труда, т. е. заработная плата, в России мало регламентируется (за исключением, разумеется, бюджетной сферы). Однако на самом деле работодатели занимают на рынке труда значительно более сильные позиции, чем работники, которые весьма ограничены в выборе места работы, особенно вне крупных городов. Кроме того, работники в нашей стране не имеют защиты в лице сильных и эффективных профсоюзов. Эти и другие обстоятельства ведут к тому, что даже с поправкой на более низкую производительность труда средняя зарплата в нашей стране, эквивалентная 50–60 долл., в несколько десятков раз ниже средней зарплаты в Западной Европе.

К положительным сторонам российского рынка труда следует отнести сравнительно низкую безработицу. В 2000 г. она составляла примерно 10% по методологии МОТ, что меньше, чем во многих других странах с переходной экономикой, особенно в странах СНГ.

В этом состоит один из парадоксов российской экономики, потому что двукратный спад ВВП за годы реформ должен был бы сопровождаться значительно большим сокращением занятости. Этот парадокс объясняется, во-первых, отсутствием массовых банкротств и увольнений на предприятиях, несмотря на резкое сокращение производства, во-вторых, широким распространением вторичной занятости, когда работник официально числится на работе и формально не считается безработным, а на самом деле зарабатывает на жизнь в другом месте, чаще всего в мелком бизнесе. По официальным оценкам, в теневой экономике занято примерно 7 млн чел., что составляет 12–13% самодеятельного населения.

Кроме того, необходимо эффективное использование трудовых ресурсов и борьба с безработицей требуют государственной политики занятости. До сих пор эта политика в нашей стране сводится к помощи безработным в поиске работы и выплате небольших пособий. Между тем политика занятости должна носить более активный характер. Первым шагом в создании более прочной законодательной основы трудовых отношений стало принятие нового Трудового кодекса. Кроме того, необходимо шире организовывать переобучение работников, в том числе частными компаниями. Региональные и муниципальные органы власти должны вводить квотирование рабочих мест, т. е. выделение рабочих мест для молодежи, женщин и других социально уязвимых групп населения с компенсацией собственникам предприятий дополнительных затрат из госбюджета. Очень важный элемент политики занятости — создание организационных и материальных условий для переезда рабочих в регионы, испытывающие нехватку трудовых ресурсов.

Политика занятости — непреходящий атрибут государственного регулирования рынка труда в развитых странах. Для России актуальность вопроса о разработке и проведении такой политики многократно возрастает из-за того, что в ближайшие годы положение на рынке труда может существенно ухудшиться в связи с закрытием неконкурентоспособных предприятий.

Рынок природных ресурсов. Третий фактор производства — земля — экономической теорией трактуется широко, как *совокупность всех ресурсов, предоставляемых природой*. К ним относятся не только собственно земля, но и полезные ископаемые.

Общественная дискуссия о праве частной собственности на землю и вовлечении земель в коммерческий оборот велась в России с 1994 г., когда была отклонена первая попытка принятия Аграрного кодекса (который тогда не включал положения о частной собственности на землю). Центральный вопрос реформирования аграрных отношений был законодательно решен после принятия Земельного кодекса (принят в 2001 г.) и Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения (вступил в силу с 2004 г.). Понятно, что вложение труда и капитала в обработку земли без полной уверенности в праве собственности на эту землю невозможно. Не меньшим препятствием является и стремление административно-бюрократического аппарата сохранить возможность вмешательства в земельные отношения. И хотя механизмы оборота земель прописаны в упомянутых законодательных актах, практическая реализация их сталкивается со значительными трудностями.

Вопрос о земле имеет значение не только для аграрных отношений. Права собственности на земельные участки необходимо предоставить и владельцам приватизированных предприятий, находящихся на этих

участках. В противном случае владельцы все время испытывают угрозу повышения арендной платы городскими властями. До сих пор этот вопрос чаще всего решался путем предоставления земельного участка в долгосрочную аренду с правом выкупа. В последнее время в решении указанных вопросов наметились некоторые позитивные сдвиги. Речь идет прежде всего о частичном допуске земель в хозяйственный оборот и о предоставлении предприятиям права официального выкупа занимаемых ими земельных участков.

Что касается других факторов производства природного характера — полезных ископаемых, то большинство из них тоже остаются в государственной собственности, но их добыча и переработка осуществляются частными компаниями. Речь идет, например, о нефти и газе. Добывающие компании рассчитываются с государством путем уплаты специальных налогов, после чего извлеченные полезные ископаемые поступают в их собственность. Сейчас государственные органы и добывающие компании уделяют большое внимание *соглашениям о разделе продукции (СРП)*, которые определяют, каким образом доходы от добычи полезных ископаемых делится между федеральными, региональными властями и добывающими компаниями, в том числе иностранными. Это фактически концессионные соглашения, которые весьма распространены в добывающей промышленности многих стран. Правда, из-за непроработанности экономических и юридических вопросов СРП пока не стали эффективным инструментом привлечения инвестиций в разработку полезных ископаемых.

Предпринимательство. Наконец, последний фактор производства — *предпринимательская инициатива*. Либерализация условий хозяйственной деятельности в начале 90-х гг. позволила заниматься бизнесом миллионам граждан. Однако реальная степень развития рыночных отношений в сфере предпринимательства зависит от многих дополнительных причин, в частности от порядка открытия и регистрации своего дела. В развитых странах принят заявительный характер регистрации, при котором не требуется специального разрешения государства для начала коммерческой деятельности в качестве юридического лица. Хотя для этого и на Западе требуется соблюдение многих формальностей, предприниматель обязан лишь в установленном порядке уведомить государство об открытии своего дела. В России же по-прежнему широко распространён разрешительный порядок создания юридического лица, поскольку для многих видов деятельности нужна государственная лицензия.

Другой серьезной помехой развитию рынка предпринимательской инициативы выступает тяжелое налоговое бремя. Оно часто вынуждает граждан, желающих заниматься бизнесом, уходить в теневую экономику. В 2000 г. на нее приходилось около четверти ВВП России. Широкое рас-

пространение теневой экономики мешает государству собирать налоги и контролировать бизнес с точки зрения экономических и социальных интересов общества.

РЕЗЮМЕ

Отказ государства от всевластия в экономике требует, чтобы оно подчинялось в принципе тем же законам и правилам, что и остальные субъекты рынка. Вмешательство государства в хозяйственную деятельность предпринимателей и собственников возможно только в рамках, установленных законом. Но в современной России государство часто само не соблюдает «правил игры» и не контролирует соблюдения законов другими субъектами рынка.

В переходный период государство должно брать на себя некоторые функции, которые в развитой рыночной экономике выполняют другие экономические субъекты, и выступать инициатором экономических реформ.

Рыночные институты часто возникают самостоятельно в ответ на потребности экономических субъектов. Но при этом могут возникнуть социально нецелесообразные институты. Поэтому процесс институционального развития не может быть абсолютно спонтанным и требует участия государства. Оно должно санкционировать социально целесообразные самовозникающие институты, наделяя их статусом государственных законов, и само выступать в качестве институционального источника. Воздействие государства на формирование институциональной среды выражается прежде всего в законотворчестве и контроле за соблюдением законов.

За годы реформ изменение характера собственности привело к важным изменениям в функционировании экономических организаций. Они руководствуются рыночным принципом максимизации прибыли, свободны и независимы в принятии экономических решений. Контрактные отношения в переходный период отличаются от контрактов между субъектами развитого рыночного хозяйства только слабой защитой со стороны государства. Однако в отличие от развитого рыночного хозяйства переходная экономика характеризуется высоким монополизмом. Зарождение конкурентной среды — это прежде всего результат открытости экономики.

Рынок переходного периода сильно отличается от развитой рыночной системы. Это отличие состоит в институциональной неполноте и структурной асимметричности.

Особую трудность представляет формирование рынка факторов производства, потому что оно требует значительно более сложной законодательной базы и организационной инфраструктуры, чем формирование рынка товаров и услуг.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем состоит специфика роли государства в переходный период?
2. Приведите примеры несовершенства нормативно-законодательной базы для рыночной экономики в России.

3. Почему возможно возникновение и упрочение социально нецелесообразных институтов?
4. В чем выражается воздействие государства на формирование институциональной среды?
5. Каковы особенности рынка в переходный период?
6. Можно ли рассматривать современные российские компании в качестве полноценных субъектов рынка?
7. Как формируется конкурентная среда в переходный период?
8. В чем выражается развитие рынка предпринимательства как фактора производства?

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

При изучении макроэкономических процессов необходимо иметь в виду несколько закономерностей:

- увеличение денежного предложения в пропорциях, превышающих темпы роста ВВП, обычно ведет к инфляции и тем самым подрывает основы для дальнейшего роста;
- макроэкономические параметры отличаются чрезвычайно высокой взаимозависимостью;
- снижение валютного курса, т. е. стоимости национальной валюты, выраженной в иностранной валюте (например, снижение курса рубля с 20 руб. за 1 долл. до 27 руб. за 1 долл.) поощряет экспорт и, следовательно, национальное производство, но угрожает усилением инфляции из-за уменьшения предложения на внутреннем рынке;
- повышение валютного курса поощряет импорт и тормозит национальное производство из-за усиления конкуренции со стороны иностранных поставщиков, но подавляет инфляцию благодаря увеличению предложения товаров на внутреннем рынке;
- следует принимать во внимание изменения не столько номинального, сколько реального валютного курса, т. е. повышения или снижения стоимости национальной валюты с учетом инфляции на внутреннем рынке.

Макроэкономическая политика представляет собой регулирование макроэкономических параметров — денежной массы, динамики цен, ставки процента, валютного курса, сальдо платежного баланса и др. с целью создания благоприятных условий для экономического роста. В долгосрочном плане макроэкономическая политика должна преследовать цель достижения макроэкономического равновесия, что создает возможности для сбалансированного и устойчивого роста.

§ 1. Антиинфляционное регулирование

Инфляция в современной экономике. Если посмотреть экономическую статистику за вторую половину XIX в. (именно тогда начали регулярно публиковать подробные данные об экономическом положении), то мы увидим удивительную картину стабильности и даже понижения цен в течение многих лет подряд. Например, в США снижение индекса цен продолжалось тридцать лет — с 1866 по 1896 г., причем за это время цены упали в два раза! Это тем более примечательно, что в ту пору не знали всеобъемлющего государственного регулирования цен.

В XX в. инфляция превратилась в главную экономическую проблему. Ученые дают разные, зачастую противоречивые определения инфляции. Мы будем рассматривать ее просто как общий рост цен в национальной экономике. Он вызывается двумя факторами: или расширением спроса, или повышением издержек. Соответственно различают инфляцию спроса (*demand-pull inflation*) и инфляцию издержек (*cost-push inflation*).

Инфляция спроса чаще всего связана с эмиссией денег государством. Когда объем денежной массы, находящейся в распоряжении экономических организаций и граждан, увеличивается или они стараются чаще совершать сделки, избавляясь от обесценивающихся денег, то возникает дополнительный спрос на товары и услуги, предлагаемые на рынке. Это называется *монетарным (денежным) фактором* инфляционного повышения цен. У экономических агентов (организаций и граждан) возникают *инфляционные ожидания*, т. е. опасения дальнейшего роста цен и соответственно обесценения денег. Поэтому, чтобы избежать экономических потерь, субъекты рынка вновь предъявляют спрос на товары, избавляясь от обесценивающихся денег (это называется «бегством от денег»). Возникает новый импульс к росту цен. Таким образом, из-за инфляционных ожиданий инфляция приобретает самоподдерживающийся характер. Может появиться *инфляционная инерция* — устойчивые механизмы повышения цен, заработной платы, налогов, кредитного процента и других стоимостных параметров.

Инфляция издержек вызывается *немонетарными факторами* — удорожанием производственных ресурсов, чаще всего сырья и энергоносителей. Другой важный источник инфляции издержек — повышение заработной платы наемных работников. Увеличение заработной платы часто следует как уступка работодателей требованиям рабочих и служащих, реальные доходы которых снижаются из-за роста цен. В иных случаях увеличение заработной платы следует за ростом цен автоматически, в форме индексации. Повышение заработной платы расширяет спрос и ведет к новому повышению цен. Так возникает инфляционная спираль «цены — заработная плата».

Инфляция является чрезвычайно сложным феноменом. Превращение инфляции в главную экономическую проблему XX в. кратко можно объяснить тремя причинами.

Во-первых, стремительное усложнение экономических и социальных связей в экономике уменьшило автоматизм действия рыночных механизмов и привело к тому, что движение всех стоимостных показателей приобрело односторонний, повышательный, характер. Например, производителю конечной продукции при снижении спроса трудно снизить цену

на свой товар, потому что это потребует снижения цен «по технологической цепочке» на полуфабрикаты, сырье и т. д.

Во-вторых, инфляция приобрела институциональный характер, т. е. возникли правовые и организационные факторы, препятствующие снижению заработной платы или увольнению работников (сильные профсоюзы, трудовое законодательство, гарантированный государством минимум оплаты труда).

В-третьих, резко возросло участие государства в экономике путем финансирования социальной сферы, военных расходов, фундаментальной науки, природоохранных мероприятий и т. д. Оно создает повышенный спрос на товары и услуги и часто требует финансирования за счет эмиссии денег. Участие государства в экономических процессах наглядно измеряется отношением государственных расходов к ВВП. Если в конце XIX в. этот показатель не достигал 10%, то сейчас в большинстве развитых рыночных экономик составляет от 40 до 60%.

Методы антиинфляционного регулирования. Насколько разнообразны причины инфляции, настолько разнообразны и методы борьбы с ней. В развитых странах для этого сокращают государственные расходы, повышают ставку процента центрального банка и обязательные нормы резервирования, применяют другие меры *монетарного*, т. е. денежного, характера для того, чтобы сделать деньги более «дорогими» и «труднодоступными» для экономических организаций и населения. Иногда применяют и административное регулирование цен и заработной платы на непродолжительное время.

Но для случаев очень быстрой инфляции, или гиперинфляции (нижним порогом гиперинфляции обычно считают рост цен на 50% в месяц, но на практике к гиперинфляции относят и ежемесячный рост цен на 20–30%), разрабатываются *стабилизационные программы*. Их чаще всего применяют в развивающихся странах, а в последние годы — и в государствах с переходной экономикой. Если стабилизация осуществляется только путем сжатия денежной массы и спроса через сокращение бюджетного дефицита и ограничение кредитно-денежной эмиссии, то она называется *ортодоксальной*. Такие стабилизационные программы осуществлялись — не всегда успешно — в 70–80-х гг. прошлого столетия в Чили, Бразилии, Аргентине, Боливии. К ортодоксальной стабилизации близка практика финансового регулирования в России в 1992–1994 гг. Если же наряду с ограничением дефицита и эмиссии предусматривается замораживание цен, заработной платы и обменного курса, как в Аргентине, Бразилии, Мексике, Израиле в 80–90-е гг., то говорят о *гетеродоксальной стабилизации*.

Среди ученых нет единства мнений о том, как соотносятся инфляция и экономический рост. Конечно, все признают разрушительные послед-

ствия гиперинфляции. Но в умеренной инфляции (15—20% в год) некоторые ученые не видят особой беды. Они ссылаются на опыт латиноамериканских стран, экономика которых в 60—70-е гг. росла в условиях инфляции. Более того, иногда высказывается мнение о том, что *структурная инфляция*, т. е. неравномерное повышение цен по отраслям, отражающее изменение структуры спроса, даже полезна, потому что помогает экономике перестроиться в соответствии с изменениями экономических потребностей общества. По отношению к переходным экономикам также часто высказывается точка зрения о том, что ограничение спроса ради подавления инфляции разрушает производство, которое не имеет сбыта. Поэтому якобы необходимо ослабить финансовую политику, например пойти на дополнительную эмиссию денег. Напротив, представители монегаризма выступают категорически против инфляции, какими бы низкими ни были ее темпы.

Этот спор может быть решен только применительно к конкретным условиям. В странах Латинской Америки высокая инфляция сохранялась несколько десятилетий (например, в Бразилии — с 30-х гг.). Возникло явление, которое ученые называют «привыканием экономики к инфляции». Все стоимостные параметры подвергались индексации с учетом многолетнего ожидаемого роста цен. Например, трудовой контракт обязательно предусматривает индексацию заработной платы. Если при этом рост цен на протяжении длительного периода был равномерен и предсказуем, то такая инфляция действительно могла сочетаться с подъемом экономики.

Однако широкому распространению такой политики мешает то, что инфляция часто имеет «самораскручивающийся» характер, т. е. с течением времени увеличивается.

§ 2. Особенности инфляции в переходных экономиках

При административно-командной системе в СССР и странах Восточной Европы, за исключением Венгрии, Польши и Югославии, не было открытой инфляции. Унаследованная от прошлого чрезвычайная несбалансированность переходных экономик делала их особенно подверженными инфляции. Это состояние усугублялось в последние годы существования административно-командной системы финансовым кризисом, который выражался в переполнении каналов обращения избыточными деньгами, «денежном навесе» и падении валютного курса. Поэтому в первые годы реформ внимание государства было сосредоточено на финансовой стабилизации.

Для проведения эффективного стабилизационного курса необходимо понимание специфики инфляции и инфляционного регулирования в переходный период. Конечно, нужно пользоваться стандартными моне-

таристскими рецептами ограничения денежной массы. Но этих мер недостаточно, потому что в переходных экономиках, особенно в России, очень велика роль немонетарных факторов, причем долгосрочного характера.

Значение немонетарных факторов. К немонетарным относится, во-первых, **структурный фактор**. Административно-командная система породила сильные народно-хозяйственные диспропорции, т. е. несбалансированность развития отраслей и целых секторов экономики. Кроме того, после распада СССР многие производства остались за пределами России. Такое положение не может быть исправлено быстро, поэтому нехватка тех или иных товаров и услуг долго оказывает давление на цены в сторону повышения.

Другое проявление структурного фактора состоит в том, что преобладание тяжелой промышленности делает всю производственную сферу очень инерционной. Производство не способно быстро реагировать на изменения спроса и объема денежной массы. Следовательно, даже в условиях жестких монетарных ограничений неравновесие между спросом и предложением будет сохраняться.

Во-вторых, инфляция в России тесно связана с **монополистическим фактором**. Дело в том, что Россия имеет самую высокомонополизированную экономику в мире, и формирование конкурентной среды требует больших и длительных усилий. Кроме того, в российской экономике огромную роль играют топливно-энергетический комплекс и транспортный сектор, предприятия которых относятся к числу естественных монополий.

Применительно к развитому рыночному хозяйству считается, что монополизм не порождает инфляцию, а только приводит к установлению равновесного уровня цен на более высоком уровне. Но если в рыночном хозяйстве монополии вынуждены считаться со спросовыми ограничениями (т. е. неспособностью покупателей приобретать продукцию монополий по сильно завышенным ценам), то в России еще слабы рыночные «санкции» против продавца за повышение цен сверх уровня спросовых ограничений. Такие рыночные санкции, как отказ покупателей от приобретения продукции, обращение к продавцу-конкуренту, банкротство продавца, в реальной хозяйственной практике встречаются нечасто, особенно в отношениях между крупными компаниями. Если цены для покупателя слишком высоки, то зачастую он не оплачивает закупленную продукцию, но тем не менее принимает ее от продавца для дальнейшей переработки или реализации. Как будет показано ниже, таков механизм образования неплатежей — специфического и чрезвычайно распространенного проявления дезорганизации денежного обращения в переходный период.

Слабость рыночных санкций за повышение цены сверх уровня спросовых ограничений ведет к тому, что ценоповышательный импульс, исходящий от монополиста, может распространиться по «технологической цепочке» на всю экономику и вернуться к монополисту в виде возросших издержек, порождая новый виток инфляции. Именно так и происходило в 1992—1993 гг. после повышения внутренних цен на нефть.

В-третьих, в переходной российской экономике действует **институциональный фактор** инфляции, или связь повышения цен с особенностями правовых и организационных условий функционирования экономических агентов. Приватизация не устранила связь между предприятиями и государством, тем более что во многих компаниях государство продолжает владеть частью акций. Поэтому в российской экономике еще долго сохранится государственный патернализм — опека со стороны государства над компаниями с частным и смешанным капиталом. Государство будет продолжать в той или иной форме субсидировать неэффективные и неконкурентоспособные компании с неизбежно возникающим при этом инфляционным эффектом. Более того, в России наблюдается тенденция к укреплению патернализма в связи с образованием мощных экономических группировок («интегрированных бизнес-групп»), способных оказывать так называемое «проинфляционное» давление на государство в целях получения льгот и других форм поддержки.

Сочетание монетарных факторов инфляции с немонетарными при высокой роли последних свидетельствует о том, что политика финансовой стабилизации в переходный период не может ограничиваться сжатием денежной массы и требует проведения глубоких структурных и институциональных реформ.

Специфика инфляции в переходный период проявляется и в том, что производство, отягощенное структурными дисбалансами и кризисом платежей, не способно быстро отреагировать увеличением выпуска продукции на ослабление спросовых ограничений (расширение предложения денег со стороны государства). Как указывалось выше, некоторым развивающимся странам удалось сочетать инфляцию с экономическим ростом. Однако в отличие от этих стран в постсоциалистических государствах нет механизмов, способных нивелировать негативное влияние инфляции на экономику. Поэтому расширение предложения денег, особенно в период высокой инфляции, не может стимулировать приток капиталов в производственную сферу и расширение выпуска продукции. Только после достижения макроэкономической стабилизации возможно осторожное смягчение финансовой политики, потому что ограничение спроса действительно препятствует подъему экономики.

§ 3. Вопросы финансовой стабилизации в России

В конце 1991 г. российское правительство приняло решение о либерализации цен с 1 января 1992 г. Практически либерализация состояла в том, что правительство отказывалось от обязательства дотировать (возмещать) разницу между более высокими затратами и более низкими продажными ценами и допускало формирование цен непосредственно производителями и торговыми организациями. Государственной монополии на ценообразование, которая являлась одним из главных механизмов административно-командной системы, был положен конец.

Финансовая стабилизация на начальном этапе реформ (1992–1997 гг.).

Рассмотрим основные элементы политики финансовой стабилизации в России в 1992–1997 гг.

Первоначально либерализация цен была неполной. В течение нескольких месяцев торговые организации не имели права начислять на оптовые цены торговую надбавку сверх определенной величины, установленной в пропорции к цене. Вскоре это правило было отменено, потому что оно создавало заинтересованность у торговых организаций в повышении оптовых цен. Для того чтобы смягчить «ценовой шок» для потребителей, правительство сохранило государственные цены на нефть, уголь и другие энергоносители, на хлеб, коммунальные услуги и другие товары и услуги. Кроме того, в течение последующих нескольких лет некоторые формально свободные цены на потребительские товары и услуги дотировались из региональных или местных бюджетов и потому оставались на сравнительно низком уровне. Сохранение государственных цен не всегда было целесообразным, потому что производители часто отказывались продавать товары в ожидании предстоящего повышения цен государством. Это усиливало и без того острый дефицит на рынке.

Было ли оправданным решение о либерализации цен в условиях государственной экономики и монополизации рынка? Первоначальные расчеты реформаторов о повышении цен на 300–400% не подтвердились: рост цен оказался значительно выше. За первые шесть месяцев 1992 г. оптовые цены промышленности выросли на 1850%, а розничные цены в государственной и кооперативной торговле — на 660%. Однако надо принимать во внимание, что в конце 1991 г. наша страна находилась на грани экономической катастрофы. Производство останавливалось, а государство утратило финансовые и административные рычаги для контроля за ценами. В этих условиях решение о либерализации цен было единственным возможным.

Последующий ход экономических реформ подтвердил положения экономической теории о связи между динамикой денежной массы и динамикой цен. Жесткая финансовая политика, хотя и проводимая очень непоследовательно, привела к постепенному снижению инфляции.

В 1992 г. цены выросли в 26 раз, в 1993 г. — в 9,4, в 1994 г. — в 3,2 и в 1995 г. — в 2,3 раза. Стабилизация цен наступила в 1996 г., когда темпы инфляции (индекс потребительских цен) составили всего 22%. В 1997 г. темпы инфляции опустились до 11%, что являлось весьма низким уровнем для российской экономики, отягощенной множеством проблем.

В первые два-три года после начала радикальных реформ финансовая стабилизация проходила в особенно сложных условиях. В стране отсутствовали нормальные рыночные механизмы и организации. Государственный бюджет сводился с огромным дефицитом (более 10% ВВП), который финансировался в основном за счет кредитов правительству со стороны Центрального банка (это то, что обычно называют «печатным станком», подразумевая под этим эмиссию денег). Только с принятием специального закона о Центральном банке России (ЦБР) взаимоотношения между ЦБР и правительством приобрели тот характер, который принят в рыночных экономиках: *Центральный банк — независимый государственный орган, на который возлагается задача поддержания устойчивости денег*, а не покрытия бюджетного дефицита. Огромный урон наносило противостояние между различными ветвями власти, которое мешало принятию обоснованного бюджета и побуждало государственные органы принимать решения о финансировании социальных и производственных расходов, не подкрепленные наличием реальных денег. Вплоть до середины 1993 г. Россия имела единое денежное пространство с другими странами СНГ, что лишало ее возможности проводить эффективную антиинфляционную политику: центральные банки ряда государств «печатали» деньги для покрытия бюджетных обязательств своих правительств, после чего эти деньги попадали на российский рынок.

Разрешение острого политического конфликта между исполнительной и законодательной ветвями власти осенью 1993 г., введение российской денежной единицы в середине 1993 г., развитие системы бюджетного федерализма (особого порядка расчетов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации) и другие меры позволили Правительству России и ЦБР проводить более последовательную и продуманную денежно-кредитную и бюджетную политику и постепенно стабилизировать денежное обращение.

Антиинфляционное регулирование не может проводиться в отрыве от *«реального сектора»*, включающего промышленность, сельское хозяйство, строительство и транспорт. Совершенно очевидно, что спад производства ведет к повышению расходов на единицу продукции, к нехватке товаров и в итоге к росту цен. Но для подъема производства нельзя прибегать к расширению спроса путем печатания «пустых» (необеспеченных) денег. Скорость обращения «пустых» денег увеличивается всегда быстрее, чем прирост денежной массы, и покупательная способность

одной денежной единицы уменьшается. Таким образом, происходит дальнейшее обесценение инвестиций и оборотных средств.

Даже в отсутствие специальных мер по стимулированию спроса путем эмиссии денег их реальная покупательная способность в период высокой инфляции падает, в результате чего возникает демонетизация экономики, или необеспеченность народного хозяйства платежными средствами. Дело в том, что реальная денежная масса связана с ВВП показателем скорости обращения денег (это легко вывести из основного уравнения количественной теории денег: $MV = PQ$), а для периода инфляции характерно «бегство от денег», т. е. высокая скорость обращения денег (V). В 1995–1996 гг. коэффициент монетизации (отношение денежной массы к ВВП) в России составлял всего 12–13%. Это типичное состояние для периода высокой инфляции и непосредственно после него. В некоторых странах коэффициент монетизации составлял еще меньшую величину, например, в Южной Корее в 70-е гг. менее 10%, тогда как нормальная величина этого коэффициента в развитых рыночных экономиках приближается к 100%. Как показывает мировая практика, по завершении высокоинфляционного периода обычно требуется до 10 лет для постепенного увеличения объема реальной денежной массы.

Нарушения денежного обращения и неплатежи. Для обслуживания хозяйственного оборота российские предприятия широко применяют «квазиденьги», или *денежные суррогаты*. Это могут быть долги предприятий, которые обращаются как деньги (что соответствует известному положению теории о долговой природе денег), и отдельные товары, пользующиеся широким спросом. Кроме того, большое распространение получил бартер, т. е. обмен товара на товар. О степени нарушения денежного обращения в России свидетельствует то, что во второй половине 90-х гг. законными платежными средствами обслуживалось только 20–30% хозяйственного оборота. Остальное приходилось на денежные суррогаты и бартер. Такое положение дел крайне отрицательно сказывалось не только на экономических связях предприятий, но и на состоянии государственных финансов и денежно-кредитной сферы вообще. В частности, возникали дополнительные сложности со сбором налогов и с регулированием экономической деятельности так называемыми монетарными методами, применяемыми в развитых экономиках (регулированием учетной ставки, или ставки рефинансирования центрального банка, и использованием других финансовых инструментов).

Высокая инфляция в любой переходной экономике сопровождается возникновением *кризиса неплатежей*. Он связан с неспособностью предприятий расплатиться с поставщиками, государством и своим персоналом из-за высоких цен и нехватки собственных оборотных средств. Связь кризиса неплатежей с особенностями переходной экономики состоит

в том, что высокая и устойчивая задолженность предприятия не ведет к банкротству из-за неразработанности механизмов банкротства и нежелания государства применять их в условиях общепромышленного кризиса. Таким образом, возникает немислимая в рыночной системе ситуация, при которой большинство предприятий продолжают функционировать в обычном режиме, несмотря на то, что по традиционным канонам рынка они должны были бы объявить о своей несостоятельности и приступить к погашению задолженности за счет продажи своего имущества.

Кризис неплатежей возник почти сразу после либерализации цен в 1992 г. Летом того же года правительству удалось ослабить его остроту путем проведения «взаимозачета» долгов, при котором суммы задолженности перед поставщиками и долговых требований к покупателям взаимно погасались. Однако это был далеко не лучший метод решения проблемы, поскольку структура задолженности не совпадала со структурой долговых требований (задолженность покупателя перед поставщиком не совпадает полностью с задолженностью поставщика перед его партнерами), и полностью избавить предприятия от задолженности не удалось. В дальнейшем кризис неплатежей нарастал, причем в начале «долговой цепочки» часто стояло государство, не производившее своевременных и полных расчетов с предприятиями. В свою очередь, предприятия задерживали налоговые перечисления государству, а также выплату заработной платы своим работникам.

Различные виды задолженности образовали чрезвычайно сложный «клубок» взаимных финансовых требований. Задолженность по налоговым платежам и заработной плате послужила признаком неспособности государственных и приватизированных предприятий обходиться без государственной поддержки и свидетельствовала о высокой инерционности (устойчивости) прежних отношений зависимости предприятий от государства. В 1996—1997 гг. в общем объеме задолженности 23—25% приходится на долги перед поставщиками, 11—13% — на долги по налогам, 3—4% — на долги по заработной плате.

Как показывают исследования российских специалистов, а также опыт других постсоциалистических стран, решение проблемы задолженности требует прежде всего принятия реалистичного бюджета и сведения государственных закупок до того объема, который государство в состоянии оплатить. Необходима также длительная и кропотливая работа по финансовой санации предприятий — освобождению от долгов за счет кредита, уступки кредиторам части акционерного капитала и других мер. Что касается более быстрых и на первый взгляд простых способов, например списания задолженности перед бюджетом, то они способны привести только к новой вспышке инфляции.

«Монетарный якорь». В практике проведения стабилизационных программ и текущего антиинфляционного регулирования часто применяют прием контроля (вплоть до фиксации) определенных стоимостных параметров, который дает возможность ограничивать динамику цен. Такие параметры называют *«монетарными якорями»*. Чаще всего в качестве «якоря» выступает валютный курс, потому что сохранение устойчивых и приемлемых для компаний и населения пропорций обмена национальной валюты на стабильную иностранную валюту (обычно доллар США) позволяет резидентам сберегать национальную валюту, вместо того чтобы немедленно избавляться от нее путем приобретения товаров. Естественно, что использование валютного «якоря» требует наличия у национального центрального банка валютных запасов, для чего нередко приходится прибегать к международным валютным займам.

В России удержание валютного курса не было основным методом финансовой стабилизации, но все же играло важную роль в подавлении инфляции. На протяжении всего периода реформ, за небольшими исключениями, валютный курс падал, поскольку из-за роста внутренних цен рубль обесценивался. Антиинфляционный эффект имеет удержание курса таким образом, чтобы он падал по крайней мере медленнее падения покупательной способности рубля (роста внутренних цен). С середины 1995 г., накопив достаточное количество валютных резервов, ЦБР ввел «валютный коридор». Это означало обязательство со стороны ЦБР не допускать колебаний курса, превышающих заранее указанные отклонения от базового показателя, путем скупки рублей за иностранную валюту или наоборот. В течение нескольких лет, до начала 1998 г., «валютный коридор» способствовал устойчивости валютного курса и тем самым российской денежной системы в целом.

Сближение внутренних и мировых цен. Немаловажную роль для финансовой стабилизации сыграло сближение внутренних цен с мировыми. Несмотря на то что понятие «мировые цены» весьма условно из-за разнообразия цен на зарубежных рынках, все же существуют некие усредненные, или базовые, цены. Особенно часто они применяются при сравнении внутренних и мировых цен по топливно-сырьевым товарам, основным продуктам питания и услугам, т. е. тем товарам и услугам, по которым несложно проводить сопоставления.

К середине 90-х гг. к мировому уровню приблизились внутренние цены на нефть, нефтепродукты и электроэнергию, транспортные тарифы, прокат черных металлов и другие виды промышленного сырья. Весьма тревожна высокая доля — до 50% — транспортных тарифов в ценах руды, угля, металла и металлопродукции по сравнению с 10–20% в зарубежных странах, что отражает высокую долю «транспортной составляющей» из-за большой дальности перевозок. Транспортные тарифы для населе-

ния, квартплата и коммунальные услуги остаются значительно ниже мирового уровня главным образом благодаря дотациям со стороны местных бюджетов. По основным продуктам питания — мясу, молоку, молочным продуктам и сахару — уровень цен в России также остается ниже мирового. Однако из-за низкой средней заработной платы по сравнению со среднемировым уровнем основная часть российского населения живет в бедности.

Смысл сближения внутренних и мировых цен состоит в том, что мировой уровень является естественным «потолком» для внутренних цен. Если какие-то товары в России становятся намного дороже, чем за границей, то вслед за этим расширяется импорт и останавливает рост цен. Естественно, в реальной практике этот механизм подвергается ограничениям и искажениям, например, ввиду наличия импортных пошлин или колебаний валютного курса. Поэтому зависимость внутренних цен от мировых проявляется косвенно, в форме средне- и долгосрочной тенденции.

Несколько сложнее обстоит дело со структурой системы цен, т. е. соотношениями цен на различные товары. В условиях достаточно открытой экономики (а российская экономика сегодня может быть отнесена к их числу) соотношения цен на внутреннем и мировом рынках должны сближаться. Этому способствует влияние экспорта и импорта на внутренние цены. Однако соотношения цен в большой степени отражают конкретные экономические, социальные и географические условия каждой страны. Например, в России это отмеченная выше высокая «транспортная составляющая» и высокая доля материальных издержек в себестоимости из-за большой ресурсоемкости производства. Это свидетельствует о том, что цены на внутреннем российском рынке не могут не отличаться от цен мирового рынка.

Регулирование естественных монополий. На протяжении нескольких лет после начала рыночных реформ правительство сосредоточивало внимание на монетарных факторах инфляции, не уделяя должного внимания немонетарным факторам, в частности ценовой политике естественных монополий. Слабость этого направления антиинфляционной политики была связана с общей слабостью административных и контрольных механизмов постсоциалистического государства.

Напомним, что естественные монополии — это компании, действующие в тех отраслях, где в силу особенностей производства товаров или услуг наблюдается ярко выраженный эффект экономии от масштаба. При увеличении производства в рамках компании происходит снижение средних издержек и соответственно цен (а в обычных компаниях, как известно, при увеличении производства средние издержки сначала снижаются, а потом начинают расти). Поэтому для общества выгоднее иметь в отраслях естественных монополий только одну компанию, а не ряд кон-

курирующих между собой фирм. Но это, в свою очередь, требует регулирования цен и тарифов на услуги естественных монополий, что и составляет одну из основных задач государства в рыночной экономике.

В 1997 г. правительство усилило контроль над ценами на продукцию естественных монополий. Были снижены тарифы на железнодорожные перевозки, на электроэнергию, оптовые поставки газа для промышленности и другие энергоносители.

В связи с известной стабилизацией в монетарной сфере контроль за естественными монополиями становится основным и долгосрочным направлением антиинфляционного регулирования. При этом необходимо преодолеть инерцию «затратного ценообразования» (или ценообразования по принципу «издержки плюс»), не учитывающего ограниченность платежеспособного спроса. Естественные монополии должны обеспечить достоверное калькулирование затрат, а государство — законодательно определить порядок ценообразования на продукцию естественных монополий и добиться «прозрачности» их финансового состояния путем организации квалифицированного аудита и введения современных методов бухгалтерского учета.

Кризис 1998 г. и его последствия. К концу 1997 г. состояние финансовой сферы значительно улучшилось. Но с начала 1998 г. кризисные явления стали нарастать с новой силой.

Рассмотрим две основные причины кризиса 1998 г.

Первая причина состояла в нереформированности бюджетной сферы. Как мы говорили выше, в первые же годы реформ возник острый бюджетный кризис, который выражался в большом дефиците бюджета, т. е. превышении государственных расходов над доходами. Это было связано с тем, что государству приходилось финансировать большую социальную сферу, армию, частично также экономику и перечислять трансферты в помощь отстающим регионам, но поступления средств в бюджет резко сократились из-за экономического кризиса и низкого сбора налогов. Дефицит бюджета провоцировал инфляцию, что усугубляло экономический кризис. Для того чтобы разорвать этот порочный круг, Министерство финансов стало выпускать государственные ценные бумаги, наиболее известными из которых были ГКО, и размещать их (продавать) на денежном рынке. Банки и другие финансовые организации охотно приобретали ГКО, потому что государство регулярно погашало свои обязательства по этим бумагам и выплачивало по ним проценты. Таким образом, ГКО первоначально представляли собой весьма надежное вложение банковских средств — гораздо более надежное, чем промышленность или торговля. Но при этом важно иметь в виду, что государство получало средства для расчета по своим обязательствам, всякий раз размещая на рынке новые выпуски ГКО. Таким образом, на рынке государственных ценных бумаг возникла «финансовая пирамида».

Выпуск ГКО имел смысл только как временная мера, позволяющая несколько улучшить состояние государственных финансов, пока проводятся бюджетные и структурные реформы, способные реально оздоровить финансы. Однако реформы не проводились, и правительство было вынуждено прибегать ко все новым и новым заимствованиям для покрытия дефицита (в 1997 г. примерно половина дефицита покрывалась за счет ГКО, а вторая половина — за счет заимствований у международных организаций и иностранных государств).

Вторая причина состояла в том, что на российскую экономику оказал влияние азиатский финансовый кризис. Начавшийся в середине 1997 г., он вскоре перекинулся в Европу и США. Иностранные финансовые спекулянты, ранее привлеченные в Россию перспективами быстрого получения высокой прибыли за счет «игры» на рынке государственных и корпоративных бумаг, стали выводить свои деньги из России для того, чтобы поправить собственные дела на родине.

Таким образом, на российских финансовых рынках возникла нехватка ликвидности. Банки перестали покупать ГКО. Пытаясь остановить «бегство» денег из России, Центральный банк резко повысил ставку рефинансирования, сделав деньги «менее доступными» для коммерческих банков, а правительство обратилось к МВФ и получило согласие на стабилизационный кредит. Однако эти меры не смогли обеспечить правительству достаточный объем ликвидности для того, чтобы рассчитаться по прежним выпускам ГКО (кредит МВФ не успел поступить в Россию), а стремительная скупка долларов участниками финансового рынка, стремившихся избавиться от ненадежной российской валюты, почти полностью истощила валютные резервы ЦБР. В этих условиях 17 августа 1998 г. и последовало известное заявление Министерства финансов и ЦБР о временном отказе от платежей по государственным обязательствам («дефолт») и снижении курса рубля по отношению к доллару.

Это была подлинная финансовая катастрофа, которая обернулась резкой вспышкой инфляции (45% в течение сентября и 80% в течение всего 1998 г.), девальвацией рубля почти в четыре раза, банкротством большинства банков и крахом фондового рынка. Кризис тяжело ударил по уровню жизни населения и привел к разрушению среднего класса, который едва начал складываться в нашей стране.

Однако уже в первые месяцы 1999 г. положение в финансовой сфере и в реальном секторе стало заметно улучшаться. На протяжении 1999 и 2000 гг. производство росло быстрыми темпами, а макроэкономические показатели значительно улучшились: впервые с начала реформ федеральный бюджет был сведен с профицитом, т. е. с превышением доходов над расходами, темпы инфляции снизились до умеренных показателей (37% в 1999 г. и 21% в 2000 г.), а курс рубля стабилизировался. Это

явилось следствием девальвации рубля в августе — сентябре 1998 г., а также очень высоких мировых цен на нефть. Девальвация резко увеличила рентабельность экспорта и сильно ограничила импорт, поскольку иностранные товары стали слишком дорогими для российских потребителей. Образовавшиеся «ниши» на рынке стали заполнять российские производители, что и привело к оживлению экономики.

Кризис 1998 г. восстановил макроэкономическое равновесие, о чем свидетельствует относительная стабильность курса рубля в 1999—2000 гг. Резкий рост производства вслед за кризисом говорит о том, что российская экономика уже стала рыночной и реагирует на изменение макроэкономических параметров так же, как и любая другая рыночная экономика.

РЕЗЮМЕ

Подавление инфляции, укрепление денежной единицы и придание устойчивости валютному курсу и другим макроэкономическим финансовым параметрам называют макроэкономической, или финансовой, стабилизацией. Ее центральный элемент — борьба с инфляцией.

В России очень велика роль немонетарных факторов инфляции — это структурная несбалансированность, монополизм и институциональные особенности переходной российской экономики. Поэтому политика финансовой стабилизации не может ограничиваться сжатием денежной массы и требует проведения глубоких структурных и институциональных реформ.

Высокая инфляция в любой переходной экономике сопровождается возникновением кризиса неплатежей. Первоначально он был вызван неспособностью предприятий расплатиться с поставщиками, государством и собственным персоналом из-за высоких цен и нехватки оборотных средств. В последние годы причины неплатежей меняются. Они уже в большей мере связаны с несвоевременными расчетами государства с предприятиями. Решение проблемы требует прежде всего принятия реалистичного бюджета и сведения государственных закупок до того объема, который государство в состоянии оплатить. Необходима финансовая санация предприятий путем уступки кредиторам части акционерного капитала, внедрения вексельного обращения и «продажи» долгов.

В целях антиинфляционного регулирования часто осуществляют контроль над стоимостными параметрами, который дает возможность ограничивать динамику цен. Такие параметры называют «монетарными якорями». Чаще всего в качестве «якоря» выступает валютный курс. С середины 1995 г. ЦБР ввел «валютный коридор». Это означало обязательство со стороны ЦБР не допускать колебаний курса, превышающих заранее указанные отклонения от базового показателя.

В течение ряда лет правительство избегало бюджетных и структурных реформ и финансировало дефицит бюджета за счет заимствований на денежном рынке. Таким образом, нарастала «финансовая пирамида». Азиатский кризис 1997 г. привел к оттоку

капитала из России. В этих условиях правительство лишилось возможности продолжать политику заимствований и было вынуждено объявить «дефолт» и девальвировать рубль.

Девальвация привела к удорожанию импорта и образованию свободных «ниш» для российских товаров, которые стали заполняться продукцией отечественных производителей. Это обеспечило начало экономического подъема в нашей стране. Развитие экономической ситуации после кризиса 1998 г. свидетельствует о важности макроэкономического равновесия для роста экономики. После нескольких лет реформ Россия стала рыночной страной; отечественная экономика реагирует на изменение макроэкономических параметров так же, как и любая другая рыночная экономика.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Каковы монетарные и немонетарные факторы инфляции в России?
2. Как проходила либерализация цен 1992 г.?
3. Назовите основные элементы политики финансовой стабилизации.
4. Была ли в России подлинная «шоковая терапия»?
5. В чем причина распространения «квазиденег» в переходной экономике?
6. В чем связь между бюджетным кризисом и кризисом неплатежей?
7. Почему произошел кризис 1998 г. и как он повлиял на состояние финансов и реального сектора?

Реформы отношений собственности являются важнейшим элементом постсоциалистической рыночной трансформации. Однако подходы к проведению этих реформ, их темпам и масштабам, а также альтернативы форм реорганизации государственного сектора экономики могут существенно различаться. Так, одним из постулатов неолиберальной модели экономической рыночной трансформации, которой в целом следовало большинство постсоциалистических стран, являлось возможно более быстрое дерегулирование экономики, т. е. уход государства от непосредственного руководства агентами микроуровня и отделение реального сектора от государственного бюджета (отмена государственных субвенций, дотаций, льгот, гарантий и т. п.). В связи с этим ставилась задача предельно быстрого разгосударствления и приватизации большинства предприятий. Однако не во всем благоприятный первоначальный опыт реформы собственности, особенно в рамках крупных предприятий, заставил частично пересмотреть не только роль государства, но и место государственного сектора в переходной экономике.

Упомянувшееся в предыдущих разделах потенциальное противоречие между функциями собственности и контроля в корпоративных формах предпринимательства привело к серьезным конфликтам интересов в большинстве крупных приватизированных предприятий. Во всех постсоциалистических странах на фоне слабой законодательной проработки прав собственности интересы менеджмента противостояли интересам акционеров. А быстрая массовая приватизация по ваучерным схемам сопровождалась еще и конфликтами интересов внутренних и внешних инвесторов.

В связи с этим широко распространенная в первые годы рыночных реформ точка зрения на быструю приватизацию и накопление «критической массы» частной собственности как на необходимые условия выбора между либеральным или социал-демократическим путем развития постепенно сменилась пониманием особой роли государства и государственного сектора в переходной экономике. И даже учитывая, что приватизация в большинстве постсоциалистических стран (кроме некоторых республик бывшего СССР) в конце 90-х гг. во многих отраслях уже подошла к завершению, нельзя оставить без внимания аргументы сторонников госкапиталистической модели предприятий.

Во-первых, часть предприятий в течение длительного времени сохраняется в государственной собственности по причине необходимости полного или частичного государственного контроля или невозможности

включить их в общие программы приватизации. В России, например, на всех этапах приватизации продолжается перманентный конфликт между правительством, заинтересованным в росте бюджетных поступлений от приватизации государственного имущества, и Государственной Думой, выступающей за сохранение запретов на приватизацию стратегически важных государственных предприятий (в энергетике, ВПК и т. п.). Характерно, что и в развитой рыночной экономике определенное число так называемых общественных, или публичных, предприятий (как правило, железнодорожный транспорт, почта, телекоммуникации, энергетика, угольная и некоторые другие отрасли) обычно остается в руках государства. Во-вторых, неудачная или противоречащая законодательству приватизация отдельных предприятий может привести к необходимости передачи их вновь в государственную собственность тем или иным путем (как это было, например, в результате выкупа московским правительством у негосударственных собственников контрольных пакетов акций крупных автомобильных заводов).

Однако в переходной экономике государственный контроль отличается от государственного управления в плановой экономике. Государственные предприятия должны быть выведены на режим функционирования, соответствующий основным требованиям рыночной среды, т. е. быть «маркетизированы». Эти требования в основном сводятся к следующему: жесткий бюджет, конкуренция, реструктуризация производства и финансов, организация корпоративного управления.

§ 1. Содержание приватизации и ее методы

В принципе известны два пути преодоления тотального огосударствления, т. е. выведения предприятий из-под прямого контроля государства: через самоуправление или через приватизацию.

Самоуправление предприятий. Самоуправленческая модель предприятия, позволяющая обеспечить определенную степень хозяйственной обособленности, с одной стороны, и некоторые черты групповой собственности — с другой, появилась в недрах административно-плановой экономики именно как форма ухода от тотального государственного контроля и усиления мотивации к эффективной хозяйственной деятельности. Наибольшее распространение самоуправленческая модель получила в Югославии и Польше, но отдельные ее элементы использовались и в других бывших социалистических странах (например, система рабочего участия в прибылях предприятий в Венгрии).

Самоуправленческая модель базировалась на весьма аморфных отношениях собственности, когда эти отношения распространялись главным образом на полученные предприятием хозяйственные результаты, а не на капитал. Если сравнивать самоуправление с формами собственности,

принятыми в рыночной и в переходной экономике, то по своей сути оно больше всего приближается к аренде предприятия его трудовым коллективом, когда первоначальный (авансированный) капитал остается в собственности государства как арендодателя.

Подобная модель хозяйственного обособления предопределяет заинтересованность самоуправленческого трудового коллектива прежде всего в росте текущих доходов предприятия, оставляя в стороне любую мотивацию в преумножении капитала. Поэтому система заинтересованности строится не на принципе максимизации стоимости капитала и общей массы прибыли фирмы, как это преимущественно бывает в условиях рыночной экономики, а на увеличении текущих доходов каждого отдельного члена самоуправленческого коллектива. А поскольку при этом заработная плата воспринимается как элемент дохода, а не издержек производства, цены на продукцию таких предприятий не служат им ориентиром в соотношении рыночного спроса и предложения. Это, в свою очередь, означает, что самоуправленческие предприятия если и возможны в рыночной и переходной экономике, то лишь в каких-то определенных конкретных случаях мелкого предпринимательства. Доминирующей формой они быть не могут.

Сущность приватизации. Приватизация в переходной экономике является преобладающей формой разгосударствления, с одной стороны, и наделения граждан собственностью за счет тех или иных форм перераспределения общественного имущества — с другой. Под приватизацией, как правило, понимают продажу или безвозмездную передачу государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов или частных юридических лиц. На базе государственных предприятий в результате их приватизации могут возникать частные и смешанные фирмы в различных организационно-хозяйственных формах — от индивидуальных предпринимательств до всех видов корпораций.

Главное содержание приватизации заключается в трансформации предприятий-производителей, основанных на том или ином производственно-техническом комплексе (звеньев «единой фабрики» плановой экономики), в фирмы, базирующиеся на капитале. Капитал как самовозрастающая стоимость несет с собой коренные изменения всех функций, жизненных циклов, структурных сдвигов бывших государственных предприятий.

Зарождение и развитие отношений по капиталу (при сохранении в превращенной форме отношений по труду) кардинальным образом меняют всю систему интересов в рамках предприятия и требуют новых механизмов их согласования. В процессе приватизации в ходе массовых трансакций (передачи, перехода прав собственности) появляются новые социальные категории — собственников (акционеров), управляющих

(менеджеров), наемных работников. Приватизация, таким образом, создает предпосылки для коренных изменений в структуре общественных групп и отношений.

По существу приватизирующиеся предприятия переходного периода — это основная ячейка, где совершается главное таинство рыночной трансформации экономики. Успешность и темпы трансформации зависят как от общей логики и последовательности проводимой экономической политики (внешние условия и среда функционирования капитала), принципов и методов самих реформ отношений собственности (подходы к приватизации и реформированию госсектора), так и от рыночной реструктуризации экономики (консолидация и эффективный перелив капиталов). При этом именно рынок капитала является ключевой проблемой создания эффективного комплекса рыночных механизмов в переходной экономике.

Конкретные методы проведения реформы собственности зависят от того, на каких принципах передается государственное имущество новым собственникам. Это прежде всего выбор между платной (за полную стоимость или на льготных условиях) или бесплатной формами приватизации. Весьма остро перед началом приватизации во всех странах стоял вопрос о том, кто может претендовать на имущество приватизируемых государственных предприятий — все граждане, только члены трудовых коллективов, или же обладатели достаточных для выкупа капиталов. Актуальным был и вопрос о масштабах допуска к приватизации иностранного капитала. По всем этим проблемам в постсоциалистических странах шли острые дискуссии социально-политического и экономического плана. Приватизация вообще является одним из наиболее политизированных элементов рыночной трансформации.

Огромные массы меняющих форму собственности государственных активов во всех постсоциалистических странах потребовали достаточного разнообразия возможных легальных форм приватизации. Причем соображения социальной справедливости, получавшие все большую общественную поддержку, в ходе реформ раздвинули круг возможных участников за счет включения в число новых владельцев активов населения, работников и управляющих компаний, бывших владельцев или их наследников, утративших некогда право собственности в процессе социалистической национализации. Характерно также, что приватизация во многих странах с переходной экономикой проводилась одновременно с либерализацией законодательства о предприятиях и предпринимательской деятельности.

Формы и методы приватизации. Пятнадцатилетний опыт постсоциалистической приватизации позволяет осмыслить результативность ее отдельных форм для роста инвестиционной активности и эффектив-

ности экономики. В принципе все разнообразие возможных методов может быть сведено к следующим: прямая продажа за деньги активов и ценных бумаг, льготная продажа или бесплатная передача активов работникам компаний, массовая ваучерная приватизация и реприватизация.

Возможна и более детальная группировка форм приватизации. Так, Всемирный банк выделяет следующие способы приватизации в пост-социалистических странах: прямая продажа активов, массовая приватизация по ваучерным схемам, выкуп контрольного пакета акций менеджментом и/или работниками, публичное предложение, ликвидация, безвозмездная передача муниципальным органам, акционирование, акционерное государственное предприятие с участием иностранного капитала. Оценивая результативность перечисленных методов, следует иметь в виду, что, во-первых, во всех странах использовались те или иные их комбинации, а во-вторых, небольшая покупательная способность граждан в сравнении с потенциальной ценой государственных активов заставляла в ходе реформы собственности менять приоритеты в выборе методов приватизации.

Массовая приватизация путем выдачи приватизационных ваучеров позволяет сравнительно быстро распределить государственные активы среди большого числа граждан. Независимо от того, выдаются ли приватизационные свидетельства бесплатно или за некоторую небольшую сумму денег, ваучерные схемы являются социально наименее конфликтным способом приватизации. Вместе с тем полученные по таким схемам собственнические права не могут квалифицироваться как полноценное право частной собственности и, скорее всего, являются лишь стартовым условием для дальнейших трансакций или обращения в деньги. Преобладающим методом ваучерные схемы были в Чехии, Словакии, России, Монголии, Казахстане, Албании.

Бесплатность или низкая цена ваучеров позволила большей части населения принять участие в массовой приватизации, а государственные активы прошли через этап первичного закрепления прав собственности довольно быстро. Положительным моментом является также быстрый старт приватизации наиболее проблемной части государственных активов — крупных промышленных предприятий, что предотвратило или приостановило спонтанное расхищение менеджментом и коррумпированным чиновничеством подлежащего приватизации госимущества. Вместе с тем ваучерные схемы, исключив возможность получения доходов от приватизации в бюджет, углубили проблемы внутреннего и внешнего государственного долга.

Ваучерные схемы, конечно, не самый лучший путь для формирования рынков капиталов. Обилие возникавших инвестиционных фондов и компаний проблемы не решало. Из стран, проводивших быструю мас-

совую приватизацию, только в Чехии, Словакии и Словении финансовые рынки обладают достаточной устойчивостью для становления частного сектора экономики. Этому в немалой степени послужила частичная реструктуризация и предприватизационная работа на предприятиях, ценные бумаги которых готовились к выходу на рынок. В России, Казахстане, Монголии и особенно в Албании (судя по событиям начала 1997 г.) финансовые рынки находятся в недостаточно устойчивом состоянии, хотя и имеют постоянный рост. В большинстве же случаев изменения в правах собственности, особенно на крупных предприятиях, не сопровождались мерами по их рыночной реструктуризации. Финансовые и инвестиционные институты, миновав наиболее выгодный спекулятивный этап создания рынка ценных бумаг, оказались слишком слабыми для нормальной инвестиционной работы с реальным сектором.

Приватизация методом прямых продаж активов, ценных бумаг, имущественных комплексов заранее подготовленному инвестору или на денежных конкурсах, аукционах, тендерах и т. п. имеет важное преимущество — получение денег, которые могут стать источником как поступлений в бюджет, так и инвестиций в приватизируемую компанию.

Предметом продажи может стать лишь привлекательное для инвесторов, прибыльное предприятие, поэтому данным методом, к сожалению, не могла приватизироваться большая часть нуждающихся в инвестициях крупных промышленных предприятий. Число инвесторов (особенно в сравнении с ваучерными схемами) сильно ограничено теми, кто реально имеет капитал. Из этого следует, что первичное закрепление прав собственности на государственные активы и дальнейшее их перераспределение может происходить достаточно концентрированно (в отличие от распыленности ваучерного метода). Аукционы и конкурсы способствуют выявлению рыночной оценки приватизируемых активов на уровне максимально прибыльной. Но по эффективным ценам удается продать лишь небольшую часть предприятий (если, конечно, речь не идет о сделках, растягивающихся на многие годы). Большинство же предприятий реализуется по заниженным ценам, и результативность сделок купли-продажи для продавца состоит главным образом в смене государственной собственности на активы на частную (как было, например, в Восточных землях Германии). Для покупателя результат определялся способностью извлечь прибыль из приобретенных активов.

Особый случай — продажа активов иностранному инвестору. Во всех странах с переходной экономикой делалась ставка на приток инвестиций от покупателей-нерезидентов. Ожидания связывались с получением доступа на западные товарные и финансовые рынки, с внедрением западного менеджмента, ростом рыночной стоимости компаний. Преобладающим методом прямых продаж был в Венгрии, Хорватии, Эстонии, использовался

в Польше, т. е. применялся в тех странах, где еще в недрах плановой экономики создавались условия для развития частной собственности. Иностранный капитал оценил эту выгоду стартовых условий приватизации, хотя реальные инвестиции все же были меньше ожидавшихся и по объемам, и по эффективности рыночной реструктуризации экономики.

Приватизация методом прямых продаж способствует быстрому прогрессу финансовых рынков и, что особенно важно, создает благоприятный климат для роста вновь образуемых частных предприятий на национальном, иностранном или смешанном капитале.

Передача или льготная продажа государственных активов работникам приватизируемых компаний получила распространение в ряде постсоциалистических стран (Польша, Словения, Латвия, Литва), причем даже там, где первоначальная концепция приватизации его не предусматривала (например, в Венгрии). Особый размах этот метод получил в России, где он использовался в общей схеме массовой ваучерной приватизации и способствовал первичной передаче в собственность трудовых коллективов $\frac{3}{4}$ приватизированных компаний. Ценность активов, полученных акционерами с помощью этого метода приватизации, крайне неравномерна по отраслям и компаниям — от весьма существенных элементов собственности и дохода (как, например, было в российском «Газпроме» или в крупных нефтяных компаниях) до пустых свидетельств собственности на убытки и долги предприятий. Однако наиболее существенными негативными последствиями данного метода являются дефицит или даже полное отсутствие внешних инвесторов в первое время после приватизации, а также трудности в налаживании нормального корпоративного управления. Выход на рынки капиталов таких компаний может быть затруднен.

Особым методом приватизации является *реприватизация*, т. е. восстановление в правах собственности лиц, незаконно лишенных имущества в результате конфискационной национализации. Основными формами реприватизации являются: реституция, т. е. возвращение собственности прежним владельцам в натуральном виде, и компенсация, т. е. возврат стоимости конфискованного имущества деньгами или специальными ваучерами. Реприватизация в обеих этих формах проводилась в бывшей Чехо-Словакии¹ (затем в Чехии), Венгрии, Болгарии, Словении, Хорватии, Эстонии. Опыт постсоциалистических стран показал, что наиболее благоприятно реприватизация протекает в тех случаях, когда она предшествует основным акциям по приватизации. Запаздывание

¹ Напомним, что именно так официально называлась Чехословакия в 1990—1992 гг. до ее распада в 1993 г. Такое название было призвано подчеркнуть равноправное положение Чехии и Словакии в рамках единого государства.

с проведением реприватизации, особенно в форме реституции, может привести к конфликтам между инвесторами, уже вложившими свои капиталы, и лицами, предъявляющими права собственности как бывшие владельцы имущества. Такая ситуация весьма неблагоприятна для привлечения иностранных инвестиций.

§ 2. Этапы приватизации

Приватизация в постсоциалистических странах. Приватизация в постсоциалистических странах не была равномерным поступательным процессом смены титула собственности предприятий с государственного на частный или смешанный. Формирование структуры экономики по критерию форм собственности, отвечающих требованиям рынка, осуществлялось поэтапно, с замедлениями, отступлениями и корректировками первоначальных программных установок. Практически повсеместно началу нормальной легитимной приватизации по стандартным схемам и в соответствии со специальными законами и государственными программами предшествовал этап так называемой спонтанной приватизации. В условиях отсутствия или несовершенства законодательства на первоначальном этапе реформы собственности происходил довольно масштабный и бесконтрольный процесс перехода активов государственных предприятий в пользу негосударственных собственников. Возникали многочисленные компании с ограниченной ответственностью, мелкие частные фирмы, дочерние предприятия, СП, холдинги и пр., целью которых был быстрый перевод дешевых государственных активов предприятий в руки их собственного менеджмента, а также сторонних физических и юридических лиц.

Альянсы новых собственников согласованно лоббировали во властных структурах всех уровней. Власть, унаследовавшая со времен административно-плановой системы инертность, неспособность к гибкой реакции на происходящие процессы, не могла противостоять агрессивной предприимчивости новых собственников. В конце концов в большинстве стран стихийные процессы явного растаскивания государственной собственности, свойственного этапу спонтанной приватизации, были пресечены. Так, в Польше состоялся ряд судебных процессов по вопросам правомерности заключенных приватизационных сделок. В России также возникают первые прецеденты признания недействительной приватизации ряда предприятий.

Централизации и упорядочению процессов приватизации способствовало принятие приватизационного законодательства и развернутых государственных программ. Прежде всего была четко определена та часть собственности, которая на длительное время полностью остается в руках государства либо подлежит той или иной форме государственного кон-

троля. Специальные законы и разделы государственных программ содержали перечни десятков и сотен предприятий, запрещенных к приватизации или приватизируемых со значительными ограничениями. В большинстве стран приняты законы о приватизации отдельно крупных и мелких предприятий (в том числе муниципальных) — о так называемой большой и малой приватизации. Помимо собственно приватизационных, были также приняты законы о банкротстве и ликвидации предприятий. Гражданские и торговые кодексы, а также специальные законы о хозяйственных обществах содержат правовые нормы создания и деятельности различных форм частного предпринимательства.

Малая приватизация в большинстве стран проходила быстро и эффективно, и ее можно было считать завершенной уже к середине 90-х гг. В процесс малой приватизации были вовлечены главным образом предприятия торговли, общественного питания, гостиничного хозяйства, сферы услуг, мелкого промышленного производства. Объекты малой приватизации продавались, как правило, за «живые» деньги на аукционах и конкурсах. При этом льготы для трудовых коллективов были минимальными или совсем отсутствовали (кроме России и некоторых других республик бывшего СССР), а ваучерные схемы выкупа на малую приватизацию не распространялись.

В ходе малой приватизации обычно учитывались интересы населения. Так, при продаже предприятия торговли или сферы услуг новый собственник обязывался в течение определенного времени сохранять прежний профиль предприятия (например, в Чехии и Словакии — не менее двух лет). Существовали и ограничения на перепродажу малых объектов, в том числе иностранным собственникам. В случаях нарушения этих положений законодательством предусматривались крупные штрафы.

Большая приватизация столкнулась во всех постсоциалистических странах с серьезными трудностями. Средств населения и инвестиционных структур было явно недостаточно для инвестирования в крупные предприятия. Национальный частный капитал динамично развивается во всех странах с переходной экономикой, но все еще недостаточен для крупных инвестиционных проектов. Иностранные инвесторы вместо роли стратегических собственников предпочитают в основном портфельные инвестиции. И хотя в целом вложения иностранного капитала в экономику постсоциалистических стран постоянно растут, объем их все еще недостаточен для быстрой рыночной реструктуризации крупных компаний, не говоря уже о больших группах.

А между тем на первоначальном этапе рыночной трансформации устойчиво преобладали мнения, что приватизация как массовая транзакция собственнических прав может быть проведена в сравнительно корот-

кие сроки, быстро создаст критическую массу частных собственников и основу стабильного повышения эффективности экономики. Иллюзии рассеивались по мере той или иной степени реализации приватизационных программ: на волне приватизации подъема экономики не произошло. Нельзя, однако, полностью согласиться и с распространенным в России взглядом на приватизацию как на ошибочный курс властей, способствовавший развалу экономики. В мировой экономической истории не было еще прецедентов, когда бы на огромном геополитическом пространстве практически одновременно и в столь короткие сроки были бы приведены в движение фактически все государственные активы.

В конце 90-х гг., когда приватизация в постсоциалистических странах практически завершилась, она стала подвергаться все более резкой критике. Главной причиной пересмотра устоявшихся приоритетов рыночных реформ были не только трудности в реструктуризации крупных предприятий, в привлечении достаточных инвестиций в приватизированные компании и конфликты, связанные с корпоративным управлением. Стало ясно, что нет оснований оценивать приватизированные предприятия как более эффективные по сравнению с государственными. Практический опыт ряда переходных экономик показывает, что для эффективной деятельности каждой конкретной фирмы конкурентная рыночная среда гораздо важнее, чем форма собственности. На конкурентном рынке государственное предприятие способно действовать не менее, а иногда и более эффективно, чем частное. Например, опыт Китая свидетельствовал, что эффективность компаний связана не с изменением формы собственности, а с проводимыми в ходе приватизации мерами по стимулированию конкуренции и укреплению финансовой дисциплины. Поэтому если бы в качестве приоритетов рыночных реформ с самого начала были выдвинуты такие институты, как защита и полнота прав собственности, конкуренции и контрактных отношений, то с приватизацией можно было бы не очень торопиться.

Как бы то ни было, но процессы такого размаха не могли пройти гладко, с абсолютно позитивным или близким к намеченному результату. Проблемы были неизбежны и в основном могут быть сведены к следующему.

Во-первых, несовершенство, неразвитость институтов собственности в переходных экономиках, отсутствие механизмов самонастройки и компенсации сторонних воздействий позволяют государству в лице чиновничьей номенклатуры фактически сохранять полностью или частично контроль над приватизированными активами. Права новых собственников плохо защищены. Юридическая смена собственности на государственные активы не обеспечивает новому собственнику полной уверенности в правах и не стимулирует поэтому рационального экономического

поведения. Таким образом, в переходных экономиках (как, впрочем, и в любых других) приватизация выходит далеко за рамки чисто юридического процесса. А потому даже вполне добротная юридическая основа приватизации — это очень важная, но всего лишь часть процесса изменения отношений собственности.

Во-вторых, нет никаких гарантий, что вслед за юридическим изменением формы собственности на государственные активы изменятся сами собой экономические отношения в распределении ресурсов. На самом деле регулирование ресурсной базы, как правило, сохранялось в руках государства безотносительно к форме собственности на активы. И необходимы большие дополнительные усилия и, конечно, время, чтобы действительно разделить собственность и власть после смены юридического статуса.

В-третьих, в трансформирующихся экономиках переход прав собственности не ведет автоматически к изменению системы управления и контроля. Опыт всех стран свидетельствует о неизбежности конфликтов по вопросам профессионального управления и контроля между новым и старым менеджментом, внешними и внутренними инвесторами приватизированных компаний даже независимо от их размеров.

Процесс приватизации в большинстве постсоциалистических стран завершен, правительственные программы намечали завершение перехода государственных активов в частные руки уже в конце 90-х гг. В странах, где приватизация по тем или иным причинам была произведена позже (Болгария, Румыния), с 1997 г. она резко ускорилась. В целом приватизация везде проходила медленнее, чем первоначально намечалось, и со значительными трудностями. Сравнительно быстро была проведена только массовая ваучерная приватизация, но ее высокие темпы негативно повлияли на формирование рынков капитала, обусловив повсеместную недооценку корпоративных ценных бумаг, нарушения прав мелких акционеров, плохую информированность рынков о компаниях-эмитентах. Отсутствие необходимой информации особенно губительно для небольших фирм, ценные бумаги которых пока не могут нормально обращаться на фондовых рынках. Но с другой стороны, заниженные цены на бумаги мелких компаний нередко приводят к быстрому появлению у них стратегических инвесторов. Иногда это инспирируется собственным менеджментом компаний, действующим в союзе с банками, имеющими свой интерес в приобретении активов по заниженной цене.

Особая проблема — необходимость довольно значительной «дополнительной» приватизации, т. е. сокращения доли государства в капитале приватизированных компаний или полной продажи государственных долей и пакетов акций. «Недоприватизация» в ряде стратегически важных отраслей, в том числе и в отраслях естественных монополий, стала факто-

ром, препятствующим экономическому росту. В переходной экономике существуют сотни компаний, где незначительное участие государства в капитале не дает ни преимуществ контроля, ни доходов. Государству выгоднее избавиться от них, чем продолжать номинально оставаться собственником. В России к началу 2000 г. осталось 7–8 тыс. предприятий, остаточные государственные пакеты акций которых не удалось продать на этапе денежной приватизации. Причина заключается либо в непривлекательности для инвесторов этих объектов как таковых, либо в том, что в «недоприватизированных» компаниях тем не менее уже установился корпоративный контроль и новому инвестору будет трудно вписаться в сложившуюся структуру интересов.

Во многих крупных компаниях, полностью или частично остающихся в собственности государства, издержки производства достигли такого уровня, что их покрытие потребителями стало практически невозможным. Это особенно актуально для энергетики, газоснабжения, крупных транспортных компаний. В ряде стран (Чехия, Венгрия, Румыния) поставлена задача в течение ближайших лет провести приватизацию таких компаний, так как только частный инвестор сможет переломить тенденцию монопольного роста издержек и цен и обеспечить повышение эффективности.

Необоснованная «недоприватизация» оказывается выгодной государственному чиновничеству. Представители государства часто голосуют в интересах наиболее крупных акционеров, естественно, не безвозмездно. Такая весьма распространенная комбинация политики и бизнеса наносит вред государству и может быть пресечена только последовательным завершением приватизации везде, где это возможно. До сих пор не найден и выход из двойственного и чреватого коррупцией положения представителей государства в крупных компаниях: голосуя в интересах государства за направление значительной части прибыли в инвестиции и развитие, они выступают против интересов большинства акционеров, приоритет которых состоит прежде всего в росте доходов на капитал.

Этапы приватизации в России. В России задача быстрого ухода государства из сферы непосредственного управления предприятиями решалась с помощью их *массового акционирования и ваучерной приватизации в 1992–1994 гг.* В короткий срок была создана законодательная база приватизации, где были прописаны ее формы, методы, варианты льгот для всех категорий акционеров, коллективных и индивидуальных собственников.

Российский ваучер был именованным, и на нем стоял денежный номинал, рассчитанный по балансовой стоимости совокупных государственных производственных фондов на 1 июля 1992 г. Это позволило без особых трудностей в короткие сроки консолидировать крупные пакеты вау-

черов и производить масштабные ваучерные вложения на аукционах по продаже акций приватизированных предприятий.

В первичном размещении акций большинства компаний принимали участие следующие группы инвесторов: работники и менеджмент компаний (трудовые коллективы), крупные институциональные инвесторы (банки, инвестиционные фонды и компании, компании-смежники), мелкие инвесторы (граждане и их объединения).

Трудовые коллективы на ваучерном этапе получили беспрецедентные по мировым меркам льготы, что объяснялось стремлением властей провести первичное закрепление прав собственности достаточно быстрыми темпами и без крупных социальных конфликтов. Поэтому по итогам ваучерного этапа контроль над 75% приватизированных компаний осуществляли внутренние акционеры, и таким образом был создан резерв для неизбежного дальнейшего перераспределения капитала. Пакеты трудовых коллективов быстро размывались, и уже через год после завершения ваучерной приватизации доля внутренних акционеров в капитале компаний существенно снизилась, а внешних — увеличилась почти вдвое.

Крупные институциональные инвесторы проявляли интерес в основном к предприятиям топливно-энергетического комплекса, экспортным предприятиям (черная и цветная металлургия), отраслям телекоммуникации и связи, торговым компаниям. Большинство же приватизированных компаний, особенно в обрабатывающих отраслях, стратегического инвестора не получили. Банки, надеясь на крупные спекулятивные доходы, приобрели за ваучеры множество пакетов акций компаний, оказавшихся совершенно неконкурентоспособными и требовавших огромных инвестиций для рыночной реструктуризации. Однако на ваучерном этапе и некоторое время после него у коммерческих банков не было осмысленной инвестиционной стратегии, если не считать расхожего тезиса о необходимости диверсификации портфелей.

Результаты ваучерного этапа оказались более скромными, чем ожидалось. Однако главное все же было достигнуто: в России началось формирование институциональных основ рыночной экономики и наметились вполне определенные тенденции изменения социальной структуры на базе формирования частного сектора. К началу 1995 г. корпоративный сектор экономики насчитывал более 25 тыс. акционерных обществ (40 млн акционеров), причем не менее 10% их акций принадлежали иностранным инвесторам. Уже в середине 1995 г. количество приватизированных предприятий превысило количество неприватизированных, составив соответственно 50,5 и 49,5% их общего числа. В 1995 г. весь негосударственный сектор экономики произвел 70% ВВП России.

Ваучерную приватизацию, по замыслу, должен был сменить так называемый *денежный этап*, на котором акции приватизированных предприятий продавались бы стандартными методами, за «живые» деньги. Должен был заработать и фондовый рынок. Формально этап денежной приватизации начался с 1995 г. и имел две основные цели: во-первых, пополнение государственного бюджета, во-вторых, инвестиционная подпитка приватизированных компаний. На денежном этапе продажа акций уже не могла быть массовой и единовременной. Пакеты должны были выставляться на денежные аукционы постепенно и равномерно, обеспечивая бесперебойные денежные поступления в бюджет и инвестиции в развитие компаний. Намеченная схема не смогла эффективно заработать, по крайней мере, по трем причинам.

Во-первых, на заключительном этапе ваучерной приватизации в целях оживления затухавшего спроса были выставлены на торги и проданы пакеты акций наиболее привлекательных для инвесторов компаний. Во-вторых, у потенциальных инвесторов именно в это время появилась серьезная альтернатива для денежных вложений — рынок государственных ценных бумаг. В-третьих, из-за крайне сложной ситуации с государственными финансами на передний план выдвинулась задача поступлений в бюджет, оттеснив инвестиционную целевую составляющую.

В 1995—1996 гг. главная, фискальная, цель приватизации не была достигнута — невыполнение заданий по поступлениям в бюджет было огромным. Переломить на некоторое время негативную тенденцию удалось с помощью новой для России (и нетипичной в мировой практике) схемы так называемых *залоговых аукционов* (осень — зима 1995 г.). В соответствии с этой схемой правительство (госбюджет) получило от коммерческих банков кредиты под залог федеральных пакетов акций наиболее привлекательных компаний. По акциям, предназначенным в залог, были проведены тендеры, победителями которых оказались банки, предложившие более крупные кредиты. Ставка процентов по кредитам была минимальной — порядка 6% годовых. Банки, выигравшие на залоговом аукционе, получили право управлять залоговыми пакетами в течение всего времени залога. По истечении этого времени в случае невозврата кредитов (а иначе и не могло быть при катастрофическом состоянии госбюджета) залогодержатель получал право продать залоговые пакеты и погасить за счет выручки предоставленные правительству кредиты. С определенными оговорками залоговые схемы можно назвать специфическим методом приватизации — практически все залогодержатели предпочли не продавать свои пакеты. На залоговые аукционы были выставлены акции 12 компаний. Бюджет в общем итоге получил от залоговых аукционов около 1 млрд долл.

Проведение аукционов сопровождалось множеством конфликтов между участвовавшими банками (их инвестиционными компаниями), а после завершения аукционов возникли конфликты также между банками-залогодержателями и менеджментом компаний. Менеджмент стремился сохранить контроль, не допуская представителей банков в корпоративные органы управления, препятствуя открытию всей финансовой информации и тормозя тем самым начало реструктуризации предприятий (таким, например, было противостояние «Норильского никеля» и ОНЭКСИМбанка).

В результате залоговых аукционов в российской экономике появились первые «олигархи». Так, ОНЭКСИМбанк (В. Потанин) получил 38% акций РАО «Норильский никель» и 51% акций нефтяной компании Сиданко, банк Менатеп (М. Ходорковский) получил 45% нефтяной компании ЮКОС, а Нефтяная финансовая компания (банковская группа Б. Березовского) — 51% нефтяной компании Сибнефть.

Залоговые аукционы были первой попыткой перевода крупных российских промышленных предприятий под частное управление. Но на их результативности сказался очевидный олигархический характер переходной экономики в России. Залоговые аукционы практически были закрытыми для большинства банков, создавая выгодные условия сделок только «для своих». Поэтому суммы залога и цена последующих продаж оказались, по различным оценкам, в 3–5 раз ниже того, что могло быть получено на открытых торгах.

Денежная приватизация после завершения залоговых аукционов прошла два этапа — *до и после финансового кризиса 1998 г.*

В 1997 г. вступил в силу новый, второй за годы реформ Закон «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества Российской Федерации». Закон делает основной акцент на приватизации не предприятий (большая часть из них уже приватизирована), а имущественных долей государства. Набор методов приватизации расширен за счет продажи производных ценных бумаг. Сокращены и могут использоваться более гибко (вплоть до полной отмены) льготы трудовым коллективам. Важно, что стоимость имущественных комплексов определяется не только по балансовой стоимости, а совокупно — на основании уставного капитала, балансовой оценки и рыночной стоимости. Восстановлено забытое понятие аренды с выкупом (по рыночной стоимости).

Чтобы упорядочить процесс подготовки и проведения приватизационных сделок, Мингосимущество РФ предусмотрело классификацию предприятий с той или иной степенью государственного участия и соответствующими ограничениями в приватизации. Выделяется пять типов предприятий:

- региональные и национальные естественные монополии, в которых управление государственным пакетом осуществляет коллегия представителей государства (РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России» и др.);
- акционерные общества, доминирующие на отдельном рынке и подлежащие реструктуризации в интересах формирования конкурентной среды. Такие общества контролируются путем закрепления в собственности государства контрольного пакета акций или «золотой акции»;
- акционерные общества, акции которых могут быть переданы в холдинги или другие объединения предприятий (в том числе финансово-промышленные группы) с сохранением у государства «золотой акции»;
- акционерные общества, пакеты акций которых могут быть переданы в управление субъектам Федерации;
- все остальные акционерные общества, акции которых могут быть проданы или выставлены на конкурсы по доверительному управлению.

Кризис на мировых финансовых рынках 1997—1998 гг., а также российский финансовый кризис августа 1998 г. предрешили дальнейший ход приватизации. Характерной чертой всех приватизационных сделок 1998—2000 гг. было стремление получить максимально возможные поступления в бюджет, прежде всего на цели финансирования его дефицита. Из-за плохой конъюнктуры на финансовых рынках пришлось отказаться от ряда намеченных крупных продаж. Особенности экономической ситуации в России 2000-х гг. потребовали нового осмысления политики приватизации. В 2001 г. принят третий за годы реформы закон о приватизации, содержащий ряд новых подходов. Предусмотрен отказ от некоторых способов приватизации, например от аренды с выкупом и от выкупа предприятий их трудовыми коллективами. Все предприятия, подлежащие продаже, делятся на две группы. В первую входят наиболее крупные предприятия, которые будут приватизировать на аукционах или путем выпуска производных ценных бумаг для продажи на зарубежных рынках. От приватизации предприятий этой группы ожидаются наиболее весомые поступления в бюджет, а также структурные изменения в экономике. Перечень крупных предприятий и компаний, намеченных к продаже в 2001 г., содержал порядка 20 объектов нефтяной, авиационной, коммуникационной отраслей, некоторые крупные предприятия — экспортеры стройиндустрии, предприятия автотракторного машиностроения. Во вторую группу перечня входят менее крупные и менее ликвидные предприятия. Прежде всего это такие объекты, где доля собственности государства не очень велика, и покупка акций может представлять интерес для частных инвесторов, наращивающих свои пакеты акций. Практический же ход приватизации в 2001—2003 гг. показал, что большинство проведенных сделок зависит не от целевых установок государ-

ственной программы, а осуществляется под воздействием складывающейся конъюнктуры. Многие намеченные сделки откладывались из-за невозможности продажи государственных активов по приемлемой цене. Кроме того, государство все еще не может определиться со стратегическими целями современного этапа приватизации. Речь идет прежде всего об определении круга отраслей и предприятий, которые при любых условиях должны оставаться в государственной собственности. Лишь после этого можно намечать планы и графики продаж.

Передел собственности в ходе приватизации. После ваучерного этапа приватизации в России практически сразу начался дальнейший передел собственности приватизированных компаний. Снижалась доля акций, принадлежавших после первичного закрепления прав собственности трудовым коллективам. Так, в 1994 г. доля внутренних собственников в капитале приватизированных компаний составляла 55–65%, к 1998 г. их совокупная доля снизилась до 50%, а в 2000 г. — до 25–35%. Одновременно происходила консолидация пакетов акций в руках крупных частных инвесторов. Ожесточенная борьба за корпоративный контроль путем скупки акций и размывания пакетов конкурентов с помощью дополнительных и не всегда законных эмиссий в большинстве компаний привела в конце концов к стабилизации структуры собственности. В 1996 г. борьба за контроль завершилась в 25% российских приватизированных компаний, а к началу 1998 г. — в 50%. После августовского финансового кризиса 1998 г. борьба за передел собственности и корпоративный контроль вновь обострилась, принимая нередко откровенно криминальные формы.

Приватизационный процесс в России при всей его противоречивости и сложности позволил решить одну из важнейших задач рыночной реформы — создать смешанную экономику с достаточно крупным частным сектором. К началу 2001 г. соотношение между приватизированными и государственными предприятиями в России составило уже 70:30. В сектор приватизированных входит около 130 тыс. предприятий, т. е. почти 60% общего числа государственных предприятий, приватизация которых намечалась в момент начала реформы собственности. Приватизация близка к завершению, и на смену ей приходят проблемы корпоративного управления и рыночной реструктуризации частных и смешанных компаний. Вместо передела активов на передний план выдвигается борьба за рыночное позиционирование компаний, в которой покупка даже небольших государственных пакетов акций может оказаться очень важной.

§ 3. Реформа предприятий

Необходимость реформирования предприятий. В переходной экономике масштабная смена форм собственности и даже меры по целенаправ-

денному финансовому оздоровлению предприятий не могут сами по себе решить проблему перехода к экономическому росту на новой, рыночной основе. Формирование эффективного собственника для многих приватизированных предприятий в течение длительного времени остается трудноразрешимой проблемой. Значительное число новых частных и смешанных фирм слишком медленно приспосабливается к условиям рыночной среды, оказывается не в состоянии стабильно закрепиться на рынке из-за трудностей поддержания адекватного соотношения качества производимой продукции и затрат на нее. Иными словами, проблемы реального сектора экономики заключаются в глобальной структурно-функциональной несбалансированности, что для большинства предприятий оборачивается затяжным кризисом. Главные аспекты такой несбалансированности заключены в следующем:

- несоответствие финансового состояния предприятий их положению на отраслевых и товарных рынках (продукция, пользующаяся спросом по своим потребительским свойствам, неконкурентоспособна по уровню издержек);
- диспропорция между производственными и воспроизводственными процессами (недостаток инвестиций на цели развития и модернизации, на улучшение кадрового потенциала);
- противоречие между уровнем корпоративного управления (старый менеджмент) и рыночной средой.

В переходной экономике модель предприятия, приближенная к требованиям рыночной среды, предполагает реформирование действующих предприятий как с точки зрения улучшения их организационного и финансово-экономического состояния, так и путем приведения корпоративного управления в соответствие с принципиально изменившимися условиями хозяйствования. Это означает прежде всего преобразование таких сторон деятельности предприятий, как принятие стратегических решений, взаимоотношения между работниками, менеджментом и внешними инвесторами, взаимоотношения между менеджментом и государством, принципы организации контрактных отношений.

Реформа предприятий в России. В России после достижения финансовой стабилизации и высокой степени либерализации экономики отставание реформы предприятий стало одним из основных препятствий для перехода к стратегии экономического роста. Реформа предприятий в течение ряда лет прорабатывается в правительственных структурах. Ее основные приоритеты заключаются в содействии реструктуризации предприятий, в том числе улучшению системы управления, стимулированию роста эффективности производства и конкурентоспособности продукции при росте производительности труда, снижении издержек производства и улучшении общих финансово-экономических результатов. В ходе

реформы российских предприятий должны быть обеспечены инвестиционная привлекательность компаний, защита прав акционеров, четкое разграничение функций собственников и управляющих, предоставление полной квалифицированной информации о финансово-экономическом положении компаний, совершенствование механизмов корпоративного управления.

Реформа предприятий должна охватить все организационно-правовые формы частного и смешанного предпринимательства, а также государственный сектор экономики. По отношению к государственным предприятиям государственные органы управления могут осуществлять непосредственное регулирующее воздействие.

В государственном секторе реформа предприятий предполагает: прекращение создания унитарных предприятий, наделяемых имуществом с правом хозяйственного ведения или оперативного управления; преобразование действующих унитарных предприятий либо в акционерные общества (первоначальное закрепление 100% капитала в государственной собственности), либо в казенные предприятия (с правом оперативного управления), либо в учреждения.

В начале 2001 г. российское государство имело в собственности более 11 тыс. унитарных предприятий. Анализ показал, что такое большое число государственных предприятий не только ложится непосильным бременем на бюджет страны, но и не оправдано функционально. Принято решение реформировать систему унитарных предприятий в течение нескольких лет, доведя их число до 1000—1500 единиц. Статус унитарных сохраняют только те предприятия, которые действительно выполняют уникальные функции в рамках государственных социальных и оборонных программ.

Остальные предприятия должны быть акционированы с перспективой последующей приватизации. Реформирование этой части унитарных предприятий включает этап так называемой предприватизационной подготовки, в ходе которой будут всесторонне исследованы рыночные возможности и перспективы для каждого предприятия. Далее государство сможет принять решение о преобразовании и приватизации, либо о ликвидации бесперспективного предприятия, либо о смене его руководящего кадрового состава.

В системе управления предприятиями, остающимися в собственности государства, предполагается отказаться от института полного хозяйственного ведения. Опыт показал, что во многих случаях директора используют этот принцип для расхищения активов государственных предприятий, сокрытия или нерационального расходования прибыли. Государство намерено совершенствовать систему аттестации директоров и перезаключения с ними контрактов на управление предприятиями. Го-

сударство будет также предъявлять гораздо более жесткие требования к финансовым результатам деятельности своих предприятий, требовать от них неукоснительного соблюдения обязательств по перечислению в бюджет надлежащей части прибыли и дивидендов. Статус унитарного предприятия в результате этих мер во многом приблизится к статусу казенного.

Стратегические приоритеты реформирования реального сектора российской экономики в целом не очень ясны. И если перспективы экспортных сырьевых отраслей относительно определены (хотя и у них есть свои сложности, например возможное снижение мировых цен на нефть, газ, металлы и другие традиционные экспортные товары), то обрабатывающая промышленность обречена оставаться в неблагоприятном положении еще длительное время. Проблема в том, что в обрабатывающих отраслях, в отличие от сырьевых, существуют длинные многозвенные цепочки кооперационных связей, тянущихся от предприятий начальных стадий производства продукта (особенно сложного) до конечных производителей. Реформирование и реструктуризация поэтому не могут проводиться изолированно в рамках отдельных, пусть и весьма важных, предприятий, а должны охватывать всю крупную систему. В перспективе эффективность и конкурентоспособность таких систем принесут огромные доходы, однако прежде должны быть произведены крупные инвестиции. Силами только отечественного частного капитала это сделать невозможно. Иностранных инвесторов реально можно привлечь на тех стадиях крупных проектов, когда будет очевиден предпринимательский успех и подтвердятся гарантии защиты вложений. Стратегия рыночной реструктуризации отечественного производительного капитала требует самого активного участия и поддержки государства, включая все его финансовые институты.

Алгоритм совместных, согласованных действий государства и частного капитала может быть следующим. Прежде всего должен быть определен круг базовых отраслей и производств, которые создают и определяют внутренний спрос. Далее цепочки предприятий, значительная часть которых пока остается в государственной собственности (прежде всего предприятия ВПК), организуются в мощные холдинги (есть, например, опыт «Газпрома» или «Связьинвеста»), включающие коммерческие банки. Механизмы работы банков с предприятиями в таких холдингах и их заинтересованность в долгосрочных инвестициях, учитывая поддержку государства, будут гораздо более стабильными и надежными, чем обычное клиентское обслуживание. Опыт показывает, что ряд крупных банков уже готов формировать мощные финансово-промышленные корпорации такого типа. В промышленности России есть практически готовые к подобному реформированию отрасли — авиастроение, энергетическое

машиностроение, производство вооружений, химическая и нефтехимическая промышленность.

РЕЗЮМЕ

Реформа отношений собственности — один из главных элементов рыночной трансформации постсоциалистической экономики. Преодоление тотального огосударствления, свойственного административно-плановой системе, осуществляется главным образом с помощью приватизации. Под приватизацией понимают продажу или безвозмездную передачу государственной собственности в руки граждан, трудовых коллективов и юридических лиц. В результате приватизации могут возникать частные или смешанные фирмы в различных организационно-хозяйственных формах — от индивидуальных предпринимательств до всех видов корпораций. В переходной экономике известны следующие основные методы приватизации: публичная продажа, прямая продажа за деньги активов и ценных бумаг, льготная продажа или бесплатная передача активов работникам предприятий, массовая ваучерная приватизация и реприватизация. Каждый из этих методов приватизации может реализовываться в разнообразных конкретных формах. В переходной экономике приватизация осуществляется в больших масштабах и более быстрыми темпами, чем в развитой рыночной экономике. Россия прошла этапы массовой ваучерной и денежной приватизации. В настоящее время в большинстве стран с переходной экономикой завершена приватизация мелких предприятий торговли, общественного питания, сферы услуг. Приватизация крупных предприятий происходит медленнее, чем намечалось первоначальными государственными программами, и с большими трудностями. Рыночная реструктуризация крупных компаний требует целенаправленного участия государства, а также проведения реформ предприятий.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое приватизация, каково ее содержание?
2. Какие существуют методы приватизации, в чем их достоинства и недостатки?
3. Каковы цели приватизации в России?
4. Каковы особенности приватизации крупных предприятий в переходной экономике?
5. В чем специфика государственного сектора в переходной экономике?
6. Назовите задачи реформы предприятий.
7. Каковы направления реформирования государственных предприятий?

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Реальный сектор объединяет промышленность, сельское хозяйство, строительство и транспорт. Состояние реального сектора определяется многими факторами, среди которых одно из ведущих мест занимает макроэкономическое положение. Так, при низкой инфляции и стабильном валютном курсе реальный сектор получает возможности для устойчивого развития. Очень важны и институциональные факторы — состояние прав собственности, развитость финансовых институтов, организационное устройство компаний и т. д. Благоприятные макроэкономические и институциональные факторы обеспечивают приток инвестиций в реальный сектор и рост конкурентоспособности производства.

§ 1. Экономическая динамика в период трансформации

1989 год был последним годом экономического роста в России. Вслед за этим наступил многолетний период спада производства. Особенно сильные «волны» сокращения производства пришлись на 1992 и 1994 гг.

Характеристика экономического кризиса в России. Ко второй половине 90-х гг. ВВП России сократился почти наполовину по сравнению с 1989 г. Еще сильнее снизилось промышленное производство.

Многие исследователи высказывают сомнение в том, что эти показатели отражают истинную глубину кризиса, и считают, что ВВП и промышленное производство за годы реформ сократились несколько меньше, примерно на $\frac{1}{3}$. Эта точка зрения опирается на сложности измерения экономической динамики в переходный период.

По каким ценам сравнивать ВВП 1989 г. и ВВП в середине или конце 90-х гг.? Ведь до начала реформ цены были контролируемы и заниженными, соотношения между ними — искаженными. Стремительная инфляция 1992—1995 гг. привела к формированию принципиально иных уровней и соотношений цен, и самые совершенные методы статистического анализа не всегда позволяют привести цены к некоей единой базе, позволяющей делать корректные сопоставления.

Кроме того, в анализе экономической динамики огромную роль играет теневая экономика. На нее приходится 20—25% ВВП России (имеются и более высокие оценки доли теневой экономики). Теневая экономика состоит не столько из криминальных видов деятельности, сколько из обычной экономической деятельности, которая не регистрируется и утаивается предпринимателями для сокращения налоговых платежей. Например, большинство мелких и средних предпринимателей отражают

в своей официальной документации меньший объем производства и сбыта, чем на самом деле.

Тем не менее не приходится спорить с тем, что в годы реформ российская экономика переживает глубокий кризис. Хотя экономическая история XX в. знала и более глубокие спады производства (например, в России в 1913–1921 гг. в семь раз и в послевоенной Японии в пять раз по сравнению с довоенным уровнем), нынешний кризис обернулся очень сильным падением жизненного уровня населения и внушает очень большую тревогу.

Вот статистические данные, показывающие динамику спада производства в России (табл. 24-1).

Таблица 24-1

**Индексы экономических показателей
(в сопоставимых ценах; в % к предыдущему году)¹**

	1992	1995	1997	1998	2000	2001	2002	2003
Валовой внутренний продукт (ВВП)	85,5	95,9	100,9	95,1	109,0	105,0	104,7	107,3
Промышленное производство	82	97	102	95	112	105	104	107
Инвестиции в основной капитал	60	90	95	88	117	109	102,8	112,5
Продукция сельского хозяйства	90,6	92	101,5	86,8	107,7	107,5	101,5	101,5

Особое внимание в этой таблице следует обратить на глубокий спад инвестиций и ввода в действие новых фондов. До начала 2000-х гг. темпы падения капиталовложений и обновления фондов превышали темпы сокращения промышленного производства. Производственные предприятия на протяжении большей части 90-х гг. были заняты «выживанием» и не имели источников для финансирования инвестиций. В начале 2000-х гг. в России возобновился рост всех основных макроэкономических показателей. Как видно из табл. 24-1, действовавший после кризиса 1998 г. так называемый фактор импортозамещения привел к возобновлению роста как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Инвестиции в основной капитал росли опережающими темпами (за исключением 2002 г., когда замедление их роста было обусловлено отменой инвестиционных льгот по налогу на прибыль).

¹ Российский статистический ежегодник за 2001, 2002 гг.; Россия 2004, статистический справочник.

Кризис в переходной российской экономике отличался не только глубиной, но и сильной структурной неравномерностью. Больше всего пострадали машиностроение и другие отрасли обрабатывающей промышленности, меньше — отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и сырьевой промышленности, которые имели возможность поставлять свою продукцию на мировой рынок. Снижение доли обрабатывающей промышленности и повышение доли добывающей промышленности называют *деградацией, или «утяжелением», экономической структуры»*.

Неравномерность спада в России в 1990-х гг. иллюстрирует приводимая табл. 2. Содержащиеся в ней данные отражают не только статистически регистрируемое производство, но и неформальную деятельность (теневую экономику).

Таблица 24-2

**Индексы производства продукции по отраслям промышленности
(в % к предыдущему году)¹**

	1992	1995	1997	1998	2000	2001	2002	2003
Вся промышленность	82	97	102	95	112	105	104	107
В том числе:								
электроэнергетика	95	97	98	98	102	102	99,3	101
топливная промышленность	93	99,2	99,6	97	105	106	107	109
черная металлургия	84	110	100,9	92	116	99,8	103	109
химическая промышленность	78	108	104	93	115	105	100,7	104
машиностроение	85	91	103	91	120	107	102	109
легкая промышленность	70	70	96	90	121	105	97	98
пищевая промышленность	84	92	97	100,8	114	108	107	105

¹ Российский статистический ежегодник за 2001, 2002 гг.; Россия 2004, статистический справочник.

Эта таблица наглядно демонстрирует, что в 90-е гг. производство в отраслях *обрабатывающей* промышленности сократилось больше, чем в добывающей промышленности. Сравнительно устойчивой оказались электроэнергетика и топливная промышленность. Спад производства в машиностроении в отдельные годы превышал средние показатели спада по промышленности в целом. Хотя вопреки распространенным взглядам традиционное машиностроение сегодня уже не является «локомотивом» экономического роста — современная экономика обязана своим развитием прежде всего информационным технологиям, или так называемой «новой экономике», — глубокий спад в этой отрасли не может не свидетельствовать об опасных последствиях «сжатия» российской экономики.

К данным табл. 24-2 добавим, что кризис особенно сильно поразил «ядро» машиностроения — приборо- и станкостроение. Очень сильно сократилось производство в легкой промышленности.

Как свидетельствуют данные табл. 24-2, возобновление экономического роста в 2000-х гг. прослеживается в большинстве отраслей промышленности. Это относится не только к таким традиционно динамичным отраслям, как отрасли ТЭК, но и к машиностроению, химической и пищевой промышленности. Однако продолжается спад в легкой промышленности, продукция которой не может пока конкурировать с растущим импортом потребительских товаров.

Для борьбы с кризисом часто выдвигают идеи «закрытия» отечественного рынка от иностранной конкуренции с помощью высоких пошлин. Это возможно в некоторых отраслях, но в целом протекционизм требует большой осторожности. Ведь если «закрыть», например, отечественный рынок продукции легкой промышленности, то где гарантия, что после этого российские компании станут работать лучше? Ведь они не имеют такого оборудования, как иностранные конкуренты, и, следовательно, не способны производить продукцию такого же качества. Если же предложить, чтобы введение импортных барьеров сопровождалось «вливанием» государственных денег для модернизации производства, то где взять такие деньги? И есть ли уверенность, что получатели государственных инвестиций действительно эффективно используют эти средства и проведут модернизацию производства? Зато с полной убежденностью можно сказать, что после «закрытия» рынка цена на продукцию российских производителей поднимется и от этого пострадают потребители.

Во время реформ глубокий спад пережили и все остальные постсоциалистические страны. В середине 90-х гг. по сравнению с началом десятилетия ВВП сократился в Польше и Чехии на 10–15%, а в Болгарии и Румынии — на 15–20%. Как и в России, в Восточной Европе кризис сильнее всего поразил тяжелую промышленность.

Является ли такой глубокий кризис неизбежным для переходной экономики? В чем отличие этого кризиса от обычного циклического спада в любой рыночной экономике?

§ 2. Трансформационный спад и его природа

Изучением кризиса постсоциалистического периода занимается очень много исследователей. Большинство из них пришли к выводу, что кризис обусловлен не только ошибками реформаторов (хотя и этот фактор имеет место), но и в первую очередь объективными условиями перехода от административно-командной к рыночной экономике.

Наследие административно-командной системы. Еще раз остановимся на особенностях административно-командной системы в нашей стране. Эта система отличалась следующими чертами:

1) полное огосударствление собственности, экономического управления и всех экономических процессов;

2) огромная роль военно-промышленного комплекса (ВПК), связанная с милитаризацией общества, и высокая доля в экономике отраслей ТЭК, обусловленная большой ресурсоемкостью производства и положением нефтегазового комплекса как единственного сектора экономики, способного зарабатывать иностранную валюту;

3) сильная отсталость остальных отраслей промышленности;

4) несбалансированность экономики, хронический дефицит продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров и услуг;

5) монополизация народного хозяйства;

6) экономическая изолированность от внешнего мира;

7) полное отсутствие сектора финансовых и информационных услуг.

Эти черты отличали экономику нашей страны и перед началом реформ. На рубеже 80-х и 90-х гг. к перечисленным особенностям советской административно-командной системы добавились:

— полная утрата государственного административного управления и контроля над экономикой при отсутствии рыночных механизмов экономической координации;

— усиление межотраслевой несбалансированности экономики;

— нарастание несбалансированности между товарной и денежной массами, превращение инфляции из скрытой в открытую и быстрый рост цен.

После распада СССР произошло разрушение единого экономического пространства, которое привело к разрыву хозяйственных связей и лишило многие российские предприятия как источников сырья и комплектующих, так и рынков сбыта для готовой продукции. Развал СЭВ

разрушил экономические связи между предприятиями СССР и стран Восточной Европы.

Большинство из вышеперечисленных особенностей было присуще и восточноевропейским государствам.

Системный кризис постсоциалистической экономики. Могла ли такая экономическая система плавно трансформироваться в свою противоположность — в рыночную систему? Как мы уже говорили, из всех постсоциалистических стран это удалось только Венгрии, где постепенные реформы начались еще в конце 60-х гг., т. е. за двадцать лет до смены общественно-политического строя. Но и Венгрия не избежала спада. Что касается остальных постсоциалистических государств, то здесь ситуация была принципиально иная.

Переходные экономики столкнулись с *системным* кризисом, при котором высокая инфляция, спад производства и падение жизненного уровня явились следствием *разрушения прежних экономических институтов и слабости новых, рыночных экономических институтов*. Например, промышленные предприятия после приватизации лишились финансирования из бюджета, так как перестали быть государственными, но не получили и рыночных источников финансирования, потому что коммерческие банки еще не способны предоставить кредиты производству, а фондовый рынок, позволяющий привлечь средства через продажу акций, только зарождается. Другой пример: банк готов предоставить кредит малому предприятию, но не может убедиться в его перспективах, надежности и платежеспособности из-за неразвитости системы рыночного аудита (проверки финансового состояния независимыми аудиторскими фирмами).

Таких примеров можно привести очень много. Все они свидетельствуют о том, что в постсоциалистический период страны проходят особый этап, когда экономическая система как *совокупность взаимосвязанных институтов* разрушается и хозяйствующие субъекты лишаются механизмов координации экономической деятельности — тех механизмов, которые показывают каждому предпринимателю, где и по какой цене купить сырье, сколько платить рабочим, где взять кредиты для модернизации оборудования, по какой цене продавать и т. д. Это служит основанием для того, чтобы охарактеризовать нынешнее положение в постсоциалистических странах как особый вид кризиса — *трансформационный спад*. *Трансформационный спад — это глубокий кризис переходной экономики, вызванный нарушением координации между хозяйствующими субъектами из-за разрушения плановой системы и слабости рыночных институтов экономической деятельности.*

Как мы уже говорили, концепция трансформационного спада была предложена известным венгерским ученым Я. Корнаи. К этой концепции

можно добавить следующее. Административно-командная экономика — это по сути экономика неравновесия. Большинство товаров были в дефиците, но значительная часть продукции была избыточной. По оценкам российских ученых, к этой категории относилось примерно 30% всей продукции, выпускавшейся в СССР. Речь идет о технической продукции низкого качества, которой из-за постоянных поломок требовалось больше, чем реально необходимо. Например, колхозы закупали комбайнов и тракторов вдвое больше, чем нужно, чтобы каждую вторую единицу техники использовать как источник запчастей. К избыточной продукции относилось то, что закупалось «про запас» из-за хронического дефицита, а также непродовольственные потребительские товары, которые не находили спроса.

Если к этому прибавить еще и военную продукцию, нужда в которой теперь резко сократилась, то нетрудно представить, какую большую долю производства приходится промышленности «сбрасывать» в переходный период, когда потребители вынуждены рассчитывать только собственными, заработанными деньгами.

Проявления трансформационного спада. Выше мы охарактеризовали наиболее общие причины трансформационного спада. Они проявляются в следующих экономических процессах.

1. *Экономика дефицита сменяется экономикой равновесия.* Это меняет роль цен в принятии экономических решений и принципы функционирования хозяйственной системы в целом.

2. *Снижение инвестиций.* В период административно-командной системы объем инвестиций был очень высок благодаря «мягким бюджетным ограничениям», т. е. получения предприятиями инвестиционных ресурсов от государства без учета того, когда и как предприятие сможет вернуть их в бюджет. Классической иллюстрацией «мягких бюджетных ограничений» было советское сельское хозяйство, куда без всякой отдачи уходили миллиарды рублей. Нынешняя ситуация принципиально иная: предприятие должно окупить капиталовложения, что очень нелегко в современной экономической обстановке.

Положение с инвестициями в переходной экономике можно кратко охарактеризовать следующим образом:

- государство резко сократило капиталовложения из-за хронического бюджетного кризиса (дефицита бюджета и нехватки средств на финансирование текущих социальных и других расходов);

- приватизированные предприятия почти не осуществляют инвестиций, ожидая, пока не определится «эффективный собственник», способный вкладывать средства в предприятие и обеспечить устойчивую рентабельную работу предприятия (по этой причине руководители мно-

гих приватизированных предприятий «перебрасывают» их финансовые ресурсы в новосозданные частные компании);

— частные предприниматели неохотно вкладывают средства в производственный сектор, к тому же инвестиционные ресурсы сравнительно ограничены.

3. *Коренное изменение структуры производства.* Административно-командная система поощряла развитие ВПК и устаревшей тяжелой промышленности. Сегодня производство военной продукции пришлось значительно сократить, а продукция тяжелой промышленности обычно не находит спроса ни на внутреннем, ни на внешнем рынках.

4. *Дезинтеграция* (распад) единого экономического пространства и сложности в координации экономической деятельности в рамках СНГ.

5. *Открытость экономики* и конкуренция импорта.

6. *Финансовые ограничения.* Ограничение массы денег в обращении, повышение ставок процента по рефинансированию и другие финансовые меры государства, ограничивающие спрос со стороны предприятий и населения, оборачиваются спадом производства.

Как мы уже отмечали, финансовая стабилизация, реализуемая через совокупность финансовых ограничений, имеет огромное значение для переходной экономики. Поэтому ниже мы подробно остановимся на взаимосвязи финансовых ограничений и экономического спада. Пока же отметим следующее обстоятельство.

В период трансформационного спада сокращается доля реального сектора (промышленности, сельского хозяйства, строительства и транспорта) в ВВП и увеличивается доля услуг. Так, с 1993 по 1995 г. доля услуг в структуре производства ВВП в текущих ценах выросла с 43 до 52%. Это отражает позитивные сдвиги в структуре экономической деятельности. Для современной экономики характерна очень высокая доля услуг (информационных, финансовых, юридических и др.), и развитие сферы услуг в переходный период является частью процесса становления рыночной экономики в России. В частности, важное значение имеет развитие рынка финансовых услуг, которые в прежней системе были не представлены вообще или развиты очень слабо (например, кредитных, фондовых, страховых и аудиторских).

Во всех без исключения постсоциалистических странах трансформационный спад сильнее всего поражает тяжелую промышленность, которая некогда составляла «ядро» экономики. Внутренний спрос на продукцию тяжелой промышленности сильно упал, а на мировом рынке она, за небольшим исключением, абсолютно неконкурентоспособна из-за низкого качества и высоких цен. Между тем на предприятиях тяжелой промышленности занята значительная часть работников, а с этими предприятиями соединены хозяйственными связями множество других предпри-

ятий. Это объясняет, почему реформе тяжелой промышленности во многих постсоциалистических странах сейчас придают первостепенное значение.

Можно ли было начать преобразования в тяжелой промышленности раньше, в начале переходного периода? Можно ли было тогда обновить оборудование, наладить выпуск новой продукции, освободить крупные предприятия от смежных, вспомогательных производств и объектов социальной сферы, чтобы сделать их более гибкими и динамичными?

Нетрудно понять, что на начальном этапе трансформации таких возможностей не было. Государство не имело денег для модернизации тяжелой промышленности, а негосударственный капитал был еще слишком слаб. Отсутствовали крупные негосударственные банки, фондовый рынок, другие финансовые институты, не было и достаточных законодательных основ для приватизации, разукрупнения или банкротства предприятий тяжелой промышленности. Поэтому подъем тяжелой промышленности требует предварительного решения финансовых проблем и формирования основных рыночных институтов.

§ 3. Финансовые ограничения и спад производства

«Негативная» адаптация и «депрессивная» стабилизация. В рыночной экономике продукция производится исключительно для того, чтобы ее продать и получить от этого прибыль. Это значит, что производство продукции по объему и ассортименту должно соответствовать платежеспособному спросу. (С экономической точки зрения спрос бывает только платежеспособным. В нашей стране, однако, еще встречается понимание спроса просто как желание потребителей иметь какую-либо продукцию. Например, при обследовании экономического положения отраслей или регионов руководители предприятий до сих пор иногда отвечают, что спрос на их продукцию есть, но денег у покупателей не хватает.)

Переходная экономика нарушает это фундаментальное правило, потому что здесь в принципе возможна продажа товара без последующей оплаты (неплатежи). Все же поставщики неохотно идут на такие условия и предпочитают «живые» деньги. Этим, например, объясняется на первый взгляд парадоксальное поведение российских производителей, которые предпочитают поставлять продукцию на экспорт даже тогда, когда внутренние российские цены выше мировых. Дело просто заключается в том, что при экспорте продавец получает только «живые» деньги.

Но при продаже товаров населению никаких неплатежей, естественно, быть не может, и требование соответствия объема и ассортимента спросу должно полностью соблюдаться.

Поэтому в ответ на финансовые ограничения и соответственно ограничение спроса реальный сектор вынужден сворачивать производство. Это называется «*негативной*» адаптацией.

В первые годы после начала реформ политика финансовых ограничений носила выраженный циклический характер. Он проявлялся в серии циклов сжатия и расширения денежно-кредитной массы. После каждого сжатия правительство через пять-шесть месяцев было вынуждено отступать от жесткой денежно-кредитной политики под давлением экономических или социально-политических факторов. Главной причиной, которая вызывала ослабление финансовых ограничений, служило резкое ускорение спада и нарастание взаимных неплатежей вслед за очередным ужесточением денежно-кредитной политики. Естественно, что ослабление ограничений сопровождалось ускорением инфляции.

Примечательно, что от цикла к циклу реакция производства на сжатие денежно-кредитной массы ослабевала (хотя эта тенденция не была прямолинейной), уменьшался и инфляционный всплеск после расширения массы. После сжатия денежной массы в конце 1994 г. заметного спада вообще не произошло.

Это свидетельствовало о том, что промышленность «сбросила» все те производства, которые не могли существовать в условиях жесткой денежно-кредитной политики. Завершился этап перестройки экономической структуры путем «сброса» нежизнеспособных предприятий. Специалисты отмечали, что закрылись те предприятия, прекращение работы которых могло обойтись без масштабной дестабилизации всей экономики. Те, что остались, — это «хребет» народного хозяйства, который нельзя разрушить, можно только модернизировать.

Таким образом, мы видим, что жесткая финансовая политика привела к глубокому спаду и сильному изменению структуры экономики. В середине 90-х гг. спад достиг «дна»: остались те производства, без которых физически невозможно существование народного хозяйства нашей страны. Поэтому в этот период спад сменился *депрессивной стабилизацией*, т. е. сохранением объемов производства на очень низком уровне. Дальнейшее ужесточение финансовой политики бессмысленно, потому что будет компенсироваться ростом неплатежей.

В результате действия финансовых ограничений сворачивались в первую очередь технически отсталые предприятия и отрасли обрабатывающей промышленности, выпускающие некачественную и неконкурентоспособную продукцию. Наиболее заметным образом это проявилось в глубоком кризисе легкой и пищевой промышленности. Произошло и резкое сокращение выпуска машиностроительной продукции. Не остались в стороне от спада топливно-сырьевые отрасли, где в два-три раза уменьшились объемы поисковых работ, освоения новых месторождений,

строительства трубопроводов и других объектов инфраструктуры, хотя здесь причина спада состоит не столько в отсутствии спроса, сколько в нехватке инвестиций.

Таким образом, кризис поразил конечное производство, сворачивающееся из-за отсутствия платежеспособного спроса и импортной конкуренции, и по «технологической цепочке» распространился на все другие отрасли, включая топливно-сырьевые отрасли и первичную переработку. В отличие от циклического кризиса в рыночной экономике, в процессе трансформационного спада в России сокращение производства происходит не по критериям неконкурентоспособности и неэффективности, а как «негативная» адаптация всей производственной сферы к неблагоприятным экономическим условиям.

В процессе «негативной» адаптации наиболее устойчивыми оказались отрасли ТЭК, металлургия, нефтехимия и деревообрабатывающая промышленность, которые производят сравнительно простую и однородную продукцию, низкоэластичную к спросу, не испытывающую иностранной конкуренции и, напротив, имеющую внешние рынки сбыта. Поэтому было бы неправильно утверждать, что «негативная» адаптация не подчиняется законам рынка, напротив, в полном соответствии с рыночными законами более жизнеспособными явились те отрасли и предприятия, на продукцию которых существует более высокий и устойчивый спрос. Таким образом, вместо роста эффективности, технологической оснащенности и конкурентоспособности производства, что было бы следствием кризиса в рыночной экономике, в России произошла деградация промышленности.

Отличие трансформационного спада от циклического кризиса. В результате сокращения производства и «утяжеления» промышленной структуры «негативная» адаптация в основном завершилась в 1995 г. Промышленность заняла новое, достаточно устойчивое положение относительно сельского хозяйства, торговли, услуг и других сфер материального и нематериального производства. Сравнительная устойчивость объема и структуры промышленного производства выражается в прекращении спада, слабой реакции производства на финансовые ограничения и в устойчивости валютного курса рубля.

В то же время необходимо иметь в виду *принципиально важное отличие* трансформационного спада от циклического кризиса в рыночной экономике. Циклический кризис создает сам для себя предпосылки для перехода к росту. Они состоят в том, что прекращают существование неконкурентоспособные, технологически отсталые производства и общий уровень конкурентоспособности экономики повышается. Тем самым возникают внутренние импульсы для возобновления экономического роста.

Трансформационный спад не порождает внутренних импульсов к росту. После «сбрасывания» неконкурентоспособных отраслей обрабатывающей промышленности перспективы роста сохраняются главным образом у добывающих отраслей, продукция которых пользуется спросом на внешнем рынке. Но и этим отраслям угрожают последствия технологической деградации, потому что поддержание и наращивание объемов производства не сопровождается освоением новых месторождений, обновлением быстроизнашивающегося оборудования и расширением инфраструктуры (например, автомобильных дорог и трубопроводов).

Поэтому выход из трансформационного спада требует создания *макроэкономических и институциональных условий* для расширения экономической деятельности и осторожного увеличения денежной массы, способного восстановить спрос на продукцию российской промышленности и при этом избежать инфляционного эффекта.

Реальный сектор после кризиса 1998 г. Девальвация рубля в августе — сентябре 1998 г. привела к резкому удорожанию импорта и освободила рыночные «ниши» для российских производителей. Поэтому уже с начала 1999 г. российская экономика вступила в полосу быстрого подъема. В 1999 г. ВВП увеличился на 3,2%, в том числе промышленное производство — более чем на 8%, а в 2000 г. прирост ВВП и промышленного производства составил соответственно 7 и 10%. Столь быстрым темпам роста способствовали очень высокие мировые цены на нефть.

Можно ли объяснить экономический бум конца 90-х гг. только девальвацией рубля и благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой? Такое объяснение было бы совершенно недостаточным. Ведь в середине 90-х гг. цены на нефть тоже были высокими, а международные организации давали нашей стране большие кредиты, размер которых многократно превышал доходы от нефти в 2000 г. Но несмотря на это, в середине 90-х гг. производство сокращалось. Поэтому глубинная причина бума состоит в том, что в российской экономике за десять лет реформ произошли принципиальные изменения. Несмотря на все сложности адаптации к новым условиям и незавершенность реформ на макро- и микроуровне, отечественные компании стали рыночными субъектами и в этом качестве стали адекватно реагировать на сигналы рынка.

Наиболее высокими темпами росли добыча нефти и газа, черная и цветная металлургия, машиностроение и химия. Впервые за долгие годы начался рост в легкой и пищевой отраслях промышленности, что особенно примечательно: в 90-х гг. эти отрасли больше других пострадали от импортной конкуренции и снижения потребительского спроса.

Рост производства и общее оздоровление экономической ситуации привели к существенному улучшению финансового положения реального сектора. Стали сокращаться неплатежи и другие формы неденежных

расчетов, чему в немалой степени способствовало усиление платежной дисциплины государственных органов, зачастую стоявших в начале «цепочки неплатежей» (несвоевременные расчеты государства со своими поставщиками «по цепочке» вели к неплатежам в расчетах между другими хозяйственными организациями). Большую роль сыграло также ужесточение требований государства по сбору налогов и оплате за товары и услуги, реализуемые государственными организациями на рынке. Это относится, в частности, к расчетам за электроэнергию, производимую компанией РАО «ЕЭС России». Для повышения финансовой дисциплины энергетикам приходилось прибегать к таким жестким мерам, как отключение неплательщиков от энергоснабжения.

Рост доходов российских компаний позволил им впервые с начала реформ увеличить инвестиции. За 2000 г. прирост капиталовложений составил около 20%. Но эти средства шли в основном на капитальный ремонт и закупку импортного оборудования (в том числе подержанного), а не на новое капитальное строительство или приобретение отечественного оборудования. Другой примечательной особенностью инвестиционного процесса после кризиса 1998 г. явилось то, что финансирование капиталовложений ведется главным образом за счет средств предприятий, а не банковских кредитов. Это связано с тем, что банковская система оказалась разрушена кризисом. Почти прекратил существование и фондовый рынок, который в обычных условиях служил бы источником финансирования капиталовложений. Для восстановления фондового рынка потребовалось несколько лет.

В конце 90-х гг. по-прежнему крайне слабым оставался приток иностранных инвестиций — как прямых, так и портфельных. Прямыми инвестициями считается приобретение не менее 10% акционерного капитала компании; международная практика показывает, что этого обычно бывает достаточно для установления контроля над компанией. Те инвестиции, которые не преследуют цель установить контроль (т. е. приобретение менее 10% акций компании), относятся к портфельным. Для страны-реципиента более предпочтительны, конечно, прямые инвестиции, которые совершаются на длительный срок и означают серьезное намерение инвестора развивать компанию, в которую он вложил деньги. Более того, эти средства обычно не просто вывезти за границу, потому что они потрачены на закупку машин, оборудования или недвижимости.

Различают текущие и накопленные инвестиции. Текущие представляют собой приток капиталовложений за один год, а накопленные — сумму инвестиций за длительный срок. Объем накопленных иностранных инвестиций в России составляет всего 30 млрд долл. (для сравнения: в Китае этот показатель превышает 400 млрд долл.).

В России до сих пор сохраняется неблагоприятный инвестиционный климат, порождающий огромное «бегство» капитала в размере более 1 млрд долл. в месяц. Несмотря на улучшение политической обстановки в нашей стране, в 2000 г. «бегство» капитала ускорилось вследствие того, что российские компании стали получать более высокие доходы, и достигло 25–28 млрд долл. вместо 15–20 млрд долл. в предшествующие годы. (Иностранные инвесторы считают бессмысленным вкладывать деньги в страну, из которой «бегут» капиталы).

«Бегство» капитала — это стихийная адаптация к неблагоприятному климату, который не дает возможности выгодно вкладывать деньги внутри страны. Оно подтверждает правило: совокупный объем отечественных и иностранных инвестиций в стране в конечном счете определяется тем, сколько денег экономика может «принять», т. е. предоставить возможность для выгодного использования. Первые признаки сокращения оттока капитала из страны появились в 2002–2003 гг., когда возобновился достаточно устойчивый рост экономики.

Между тем, несмотря на неблагоприятные возможности для капиталовложений, российская экономика испытывает очень большие потребности в капиталовложениях. Последняя крупная «волна» инвестиций имела место в середине 80-х гг., и с тех пор оборудование и инфраструктура изнашивались на 50–80%. Из-за этого возможна вспышка техногенных катастроф (так называемая проблема 2003 года).

В 2000 г. экономический рост еще не приобрел устойчивый характер, потому что он опирался главным образом на расширение «ниш» для отечественных производителей. В дальнейшем приток доходов от экспорта нефти привел к постепенному повышению реального курса рубля. (Дополнительный приток валюты означает, что рублевой массе противостояла большая, чем прежде, долларовая масса. Тогда цена одного рубля, выраженная в долларах, увеличится.) В развитых рыночных экономиках для нейтрализации такого эффекта применяют процедуру «стерилизации», т. е. вложения иностранной валюты в долгосрочные проекты или долгосрочные государственные ценные бумаги с тем, чтобы не допустить ее на национальный денежный рынок. Но в России таких возможностей пока мало. Это значит, что отечественные производители могут снова столкнуться с сильной иностранной конкуренцией на внутреннем рынке.

Выбор модели развития. На протяжении всего XX в. экономика нашей страны развивалась как многоотраслевой комплекс. Однако наибольшее развитие, особенно в последние десятилетия, получили две группы отраслей, которые находятся на противоположных концах «технологической цепочки»: добывающая промышленность и смежные отрасли первого передела и высокотехнологичные, в основном военные, производства.

Как показано выше, наиболее благоприятные возможности сейчас имеют топливно-сырьевая и смежные с ней отрасли, в то время как предпосылки для роста обрабатывающей промышленности, напротив, слабы. Значит ли это, что российская экономика должна развиваться по топливно-сырьевой модели?

Такая модель начала формироваться в нашей стране не в годы рыночных реформ, а значительно раньше. Еще в 70-е гг. произошел сдвиг в структуре капиталовложений в пользу нефтегазовой промышленности и нефтепереработки, потому что экспорт энергоносителей приносил огромные доходы и позволял финансировать крупномасштабные импортные закупки оборудования и продовольствия.

Часть специалистов считает, что в настоящее время России не остается другого выбора, кроме продолжения этой стратегической линии. (В начале 90-х гг. даже была разработана концепция «газовой паузы», в основе которой лежит идея о том, что в ближайшие 10–20 лет Россия должна концентрировать ресурсы на развитии газовой промышленности и финансировать модернизацию промышленности за счет доходов от экспорта газа.) Топливо-сырьевой сектор обеспечивает преобладающую часть поступлений в государственный бюджет и экспортной выручки, которая используется для импорта промышленного оборудования и потребительских товаров для населения.

Однако положение в большинстве топливно-сырьевых отраслей грозит падением добычи и экспорта. Эти отрасли сталкиваются с проблемами, типичными для российской экономики в целом: старение оборудования, неплатежи, недостаток инвестиций, налоговое бремя и т. д.

Например, в нефтяной промышленности выбытие производственных мощностей в три-четыре раза превышает ввод новых мощностей. Вся добывающая промышленность и отрасли первого передела, особенно производство алюминия и древесины, страдают от высоких тарифов на железнодорожные перевозки и электроэнергию.

Но главное заключается в том, что ориентация на топливно-сырьевой экспорт угрожает стратегическим позициям России в мировой экономике и ставит нашу страну в зависимость от конъюнктуры международной торговли. Россия еще не интегрировалась в мировое хозяйство до такой степени, которая создала бы взаимозависимость между нашей страной и ее внешнеэкономическими партнерами. Односторонняя, асимметричная зависимость от внешнего рынка — от импорта или от экспортных доходов — может иметь тяжелые последствия для национальной экономики, о чем свидетельствует современная экономическая история. Так, США, ввозившие в начале 70-х гг. примерно 40% потребляемой нефти, пережили тяжелый «нефтяной шок» в 1973–1974 гг. после резкого скачка мировых цен. Пример противоположного рода — резкое ухудшение

экономической ситуации в СССР в 1987 г. сразу вслед за падением мировых цен на нефть. В современных условиях угроза экономической безопасности России может возникнуть не только из-за сознательного манипулирования ценами и валютным курсом со стороны ведущих участников международной торговли, но и вследствие неблагоприятного развития конъюнктуры мирового рынка.

Несмотря на продолжительный кризис 90-х гг., Россия сохраняет потенциал развития обрабатывающей промышленности, в том числе современных наукоемких производств. Этот потенциал заключается в передовых предприятиях и высокоразвитой научно-технической базе. При этом, в отличие от дальневосточных государств, сделавших в последние десятилетия мощный индустриальный рывок, подъем обрабатывающей промышленности России может ориентироваться не на экспорт, а на чрезвычайно емкий внутренний рынок. Необходимо использовать уникальное сочетание огромного научно-технического потенциала, высококвалифицированной и относительно дешевой рабочей силы. Такого сочетания нет ни в одной стране мира — во всех остальных государствах, добившихся экономических успехов, отсутствовал, по крайней мере, один из этих трех компонентов.

Как становится очевидным в свете экономических итогов 90-х гг., технологическая модель развития для России не имеет альтернативы. Но это очень трудный выбор. Реализация «технологической» стратегии требует пересорентации экономической политики с учетом результатов реформ и современного состояния рыночной системы в России. Эти вопросы будут более подробно раскрыты в последующих главах.

РЕЗЮМЕ

К середине 90-х гг. ВВП России сократился почти наполовину по сравнению с 1989 г. Особенно тревожен глубокий спад инвестиций и ввода в действие новых фондов. Наиболее сильно кризис поразил машиностроение и другие отрасли обрабатывающей промышленности, что привело к повышению удельного веса топливдобывающего комплекса и «утяжелению» структуры российской экономики.

Этот кризис обусловлен не только ошибками в проведении экономической политики, но и объективными условиями перехода от административно-командной к рыночной экономике. Россия столкнулась с системным трансформационным кризисом, при котором спад производства и падение жизненного уровня явились следствием разрушения прежних экономических институтов и слабости новых, рыночных экономических институтов.

Трансформационный спад принципиально отличается от циклического кризиса в рыночной экономике. Циклический кризис создает сам для себя предпосылки для перехода к росту, а трансформационный спад не порождает внутренних импульсов

к росту. Поэтому выход из трансформационного спада требует создания институциональных условий для расширения экономической деятельности и осторожного увеличения денежной массы, способного восстановить спрос на продукцию российской промышленности и при этом избежать инфляционного эффекта.

После кризиса 1998 г. и резкой девальвации рубля освободились рыночные «ниши», которые прежде заполнялись импортом. В сочетании с очень высокими мировыми ценами на нефть это создало чрезвычайно благоприятные условия для развития экономики, что и привело к экономическому буму конца 90 — начала 2000-х гг. Однако экономический рост еще не приобрел устойчивый характер из-за недостатка инвестиций и продолжающегося «бегства» капитала.

В последние годы наша страна развивалась в основном по топливно-сырьевой модели. Однако такой характер развития таит угрозы экономической безопасности нашей страны в связи с истощением запасов, деградацией мощностей в добывающей промышленности и неустойчивости конъюнктуры мирового рынка. Поэтому выбор в пользу технологической модели для России фактически безальтернативен, тем более что наша страна сохраняет потенциал развития обрабатывающей промышленности, в том числе современных наукоемких производств.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Каковы причины возможной неточности статистических измерений в России?
2. Соответствует ли принципам рыночной экономики относительная устойчивость топливно-энергетического комплекса?
3. В чем отличие трансформационного спада от циклического кризиса?
4. Как финансовые ограничения связаны со спадом производства?
5. Что такое «депрессивная» стабилизация?
6. В чем причины экономического бума после кризиса 1998 г.?
7. Когда и почему экономика нашей страны начала развиваться по топливно-сырьевой модели? Какие аргументы свидетельствуют в пользу выбора технологической модели развития?

ОПЫТ ТРАНСФОРМАЦИИ В СТРАНАХ СНГ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

§ 1. Процесс перехода к рыночному хозяйству в странах СНГ

Процесс постсоциалистической трансформации охватывает огромную территорию от Центральной Европы до Средней Азии и Дальнего Востока. В него вовлечены более 20 государств.

Россию и 14 других стран, образовавшихся на месте бывших союзных республик после распада СССР в 1991 г., называют постсоветскими государствами. К ним относятся страны — члены Содружества Независимых Государств (СНГ) и государства Балтии — Литва, Латвия и Эстония. Балтийские страны сильно отличаются от остальных постсоветских государств по экономике, культуре и политической ориентации. Что же касается членов СНГ, то они имеют немало общего и поддерживают тесные экономические и политические связи.

Экономическое развитие в странах СНГ. Выходя из состава СССР в 1991 г., бывшие союзные республики рассчитывали на то, что независимое и самостоятельное проведение реформ позволит быстро выправить экономическую ситуацию. Действительность оказалась гораздо сложнее.

Во-первых, страны СНГ не сумели разорвать связи с Россией и быстро добиться той степени экономической независимости, на которую они рассчитывали. На первых порах после отделения им приходилось напрямую увязывать свою экономическую политику с решениями, принимаемыми российским правительством. В частности, оставаясь в рублевой зоне, страны СНГ были вынуждены предпринять широкомасштабную либерализацию цен вслед за освобождением цен в России. В противном случае им угрожал или массовый отток товаров в Россию, или закрытие собственных границ для вывоза товаров, что практически невыполнимо. Финансовая и вообще экономическая политика стран СНГ стала самостоятельной только в 1994 г. после прекращения хождения рубля за пределами России, введения национальных валют и укрепления денежных систем.

Во-вторых, сотрудничество с Россией объективно и неизбежно. Большинство предприятий, особенно крупных, имеет хозяйственных партнеров в России, которые поставляют комплектующие или закупают полуфабрикаты. Многие страны СНГ плохо обеспечены сырьем, энергоносителями и зависят от поставок из России.

В-третьих, страны СНГ сталкиваются с огромными трудностями при попытке экспортировать свою продукцию на мировой рынок. Эта продукция, в том числе сырье и полуфабрикаты, обычно неконкурентоспособна по цене и по качеству. К тому же развитые зарубежные страны час-

то применяют импортные пошлины и другие протекционистские меры. В этой ситуации внутренний рынок СНГ, и особенно рынок России, — наиболее приемлемое экономическое пространство для поставок продукции из постсоветских стран.

Индексы динамики ВВП в странах СНГ с начала реформ представлены в табл. 25-1.

Таблица 25-1

Индексы динамики ВВП государств СНГ в 1993–2001 гг. (1990 г. = 100)¹

	1993 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Азербайджан	59	42	42	45	49	53	59	65
Армения	47	53	56	58	62	64	68	74
Беларусь	83	65	67	75	81	84	89	92
Грузия	31	28	31	35	36	37	38	39
Казахстан	77	61	62	63	62	63	69	79
Киргизстан	67	51	54	60	61	63	67	70
Молдова	100	68	64	65	61	59	60	64
Россия	74	62	60	61	58	61	66	69
Таджикистан	84	58	48	49	52	53	58	64
Узбекистан	86	81	83	87	91	95	98	103
Украина	71	48	43	42	41	41	43	47

Как и Россия, остальные члены СНГ переживают трудный этап адаптации к новым экономическим условиям. До середины 90-х гг. они испытали сильный спад производства. По данным Международного статистического комитета СНГ, за 1992–1996 гг. ВВП стран СНГ уменьшался в среднем на 10% в год (для сравнения: ВВП стран Европейского союза в этот период рос на 1–2% в год). Темпы падения ВВП очень различались по странам — от 4% среднегодовых в Узбекистане до 16% в Азербайджане. В результате спада экономика стран СНГ оказалась отброшенной далеко назад. В 1996 г. объем ВВП Белоруссии, Казахстана, Киргизии и России опустился до уровня начала 80-х гг., а Азербайджана — даже начала 60-х гг. Общий объем ВВП стран Содружества в 1996 г. составил 55% максимального уровня 1989 г., что соответствует производству ВВП в 1977 г.

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание, 2001, 2002 гг.

Во второй половине 90-х гг. многие страны СНГ сумели переломить неблагоприятную динамику ВВП и добиться роста экономики (см. табл. 25-1). Хотя кризис 1998 г. в России негативно отразился на экономике других стран СНГ, в 1999 г. почти во всех странах Содружества началось оживление. В 2000-х гг. экономический рост возобновился не только в России, но и во всех других странах СНГ. Правда, как видно из данных табл. 25-2, дореформенный уровень пока не достигнут (за исключением Узбекистана).

Страны СНГ избрали различные модели перехода к рынку, находящиеся в широком диапазоне, — от «шоковой терапии» до использования государственных механизмов управления экономическими процессами.

Например, в Армении в 1993—1994 гг. проводилась жесткая финансовая политика, направленная на снижение инфляции и стабилизацию обменного курса национальной валюты — драма. Всемерно поощрялся рост частного сектора, который до этого, в 1991—1992 гг., резко сократился из-за политической и экономической нестабильности и войны с Азербайджаном. Приватизация проводилась по ваучерной схеме, причем 20% стоимости имущества госпредприятий было бесплатно передано трудовым коллективам. В начале реформ правительство предприняло радикальные меры в аграрной сфере. Колхозы были распущены, а земельные участки передавались крестьянам в частную собственность по жребью. Это первоначально вызвало дезорганизацию сельского хозяйства, но уже во второй половине 90-х гг. рыночные реформы в сельском хозяйстве стали давать положительные результаты. В этот же период Армения приступила ко второму этапу реформ, который предусматривает структурные преобразования в обрабатывающей промышленности и энергетике, ускорение приватизации, демонополизацию, развитие фондового рынка и современного банковского сектора. На этом этапе Армения ожидает большого притока иностранного капитала.

Другой «полюс» условной шкалы, на которой размещены модели экономической политики по степени доминирования «рыночного» или «государственного» начал, занимают несколько стран СНГ.

Среди них выделяется Белоруссия как наглядная иллюстрация практики «регулируемого» перехода к рынку. Сохранение государственного контроля над экономикой позволило Белоруссии смягчить кризис в промышленности, избежать безработицы и резкого снижения жизненного уровня. Большинство промышленных предприятий остаются в государственной собственности. Приватизация, формально начатая в 1993 г., свелась к разгосударствлению, т. е. акционированию и переводу работы предприятий на коммерческие начала. Довольно большое число стратегических предприятий вообще не подлежат при-

ватизации. Частный сектор функционирует только в мелкой торговле и сфере бытового обслуживания. По доле негосударственного сектора в ВВП (15%) Белоруссия разделяет с Таджикистаном последнее место в СНГ. Более того, Белоруссия — единственная из стран СНГ, где в последние годы были национализированы некоторые экономические объекты. Например, во второй половине 90-х гг. национализирована Минская межбанковская валютная биржа и весь валютный рынок взят под контроль государством.

Цены на основные продукты питания и другие потребительские товары в Белоруссии регулируются государством. В отличие от многих других стран СНГ, заработная плата и пенсии выплачиваются без задержки. Дотирование цен, обеспечение сзозременных выплат населению и другие социальные функции государства финансируются благодаря высокому уровню централизации финансовых ресурсов (концентрации денежных средств в госбюжете), который превышает 50% ВВП. Но это требует сильного налогового давления на производителей и обуславливает очень высокие цены на промышленную продукцию (кроме базовых потребительских товаров). Несмотря на государственный контроль над ценами, в последние годы темпы инфляции чрезвычайно выросли (1998 г. — 73%, 1999 г. — 294%) и стали самыми высокими в СНГ, что отражает истощение финансовых возможностей государства субсидировать производителей с целью сдерживания роста цен.

Белоруссия — наиболее активный среди стран СНГ сторонник экономической интеграции с Россией. Поставки топлива из России, а также сборы от транзитной торговли российских компаний с Западной Европой играют важную роль в белорусской экономике.

Относительная стабильность производства и социально-экономического положения — безусловно привлекательная черта экономического развития Белоруссии за последние годы. Однако экономический анализ всегда требует ответа на вопрос: *каковы финансовые источники этого благополучия?*

Белоруссия не выпускает продукцию, которая пользовалась бы признанием на мировых рынках. Кроме того, белорусское руководство не берет кредиты на Западе. Плоды экономической интеграции с Россией еще не настолько велики, чтобы позволить правительству финансировать агропромышленный сектор, обрабатывающую промышленность и социальную сферу. В руках государства остается единственный источник финансирования — эмиссия денег и льготные кредиты Центрального банка Белоруссии.

Правительство Белоруссии активно пользуется этим источником. Отметим, что в Белоруссии Центральный банк не является независимым

от правительства учреждением, что позволяет исполнительной власти прибегать к заимствованиям для покрытия огромных бюджетных расходов. (Это нарушает важный принцип организации государственной системы финансов — независимость Центрального банка от исполнительной власти. Этот принцип закреплен в законодательстве всех стран с рыночной экономикой, включая Россию.) «Мягкая» денежно-кредитная политика поддерживает выпуск продукции, но лишает предприятия стимулов к перестройке производства, снижению затрат и цен, потому что гарантирует сбыт продукции независимо от реальной потребности общества и уровня цен на эту продукцию. Такой курс всегда чреват угрозой обвала денежной единицы и вспышкой инфляции.

На всем постсоветском пространстве в наиболее трудном положении по сравнению с другими сферами народного хозяйства находится тяжелая промышленность. Например, угольная, металлургическая промышленность и тяжелое машиностроение в Украине сократили производство в два-три раза по сравнению с докризисным периодом. Украинское правительство долгое время пыталось поддерживать эти предприятия за счет субсидий и других финансовых льгот, что оборачивалось очень высокими темпами инфляции (в 1992—1993 гг. темпы роста цен в Украине были самыми высокими в СНГ); льготные поставки нефти в России, кредиты западных стран и закрытие некоторых предприятий помогли Украине частично справиться с этой проблемой.

Поэтому не выглядит парадоксальным то обстоятельство, что после развала СССР в сравнительно благополучном положении оказались некоторые республики Средней Азии, в экономической структуре которых преобладают сельское хозяйство и легкая промышленность. Кроме того, некоторые из этих республик имеют крупные запасы минерального сырья и топлива. Например, Туркменистан — крупнейший среди членов СНГ после России экспортер газа. Среднеазиатские республики, за исключением Таджикистана, отличаются общественно-политической устойчивостью. Все это позволило им избежать резкого спада производства и сохранить привычные для населения стандарты потребления.

По мнению многих экспертов, среди среднеазиатских государств выделяется Казахстан как страна, имеющая наилучшие возможности роста в долгосрочной перспективе. Эти возможности открываются благодаря сочетанию очень богатой ресурсной базы (нефть и минеральное сырье) с наличием предприятий обрабатывающей промышленности и социально-политической стабильностью.

Интеграционные процессы в странах СНГ. В стремлении общими усилиями преодолеть кризис страны СНГ официально провозгласили курс на экономическую интеграцию. Особенно тесные экономические отношения, включая Таможенный союз, возникли между Россией, Бело-

руссией, Украиной и Казахстаном. Все же успехи интеграции в рамках СНГ невелики.

Трудности интеграции связаны прежде всего с огромными различиями между странами СНГ по экономическому развитию, размерам территории и численности населения. (Поэтому неправомерно сравнивать СНГ и Европейское сообщество, которое первоначально возникло как объединение близких по уровню развития западноевропейских стран.) Разными темпами и по разным направлениям проводятся реформы. Кроме того, многие страны СНГ стремятся к установлению особых отношений за пределами СНГ (например, Грузия — НАТО, Молдавия — Румыния, Азербайджан — Турция).

В то же время усложнение современной экономической жизни, обострение конкуренции в международной торговле порождают тенденцию к созданию крупных международных торговых и экономических союзов. Их заключают территориально близкие страны, связанные между собой длительными экономическими отношениями. Помимо Европейского союза, в качестве примера можно привести НАФТА (североамериканский «общий рынок», объединяющий США, Канаду и Мексику) и организацию стран Тихоокеанского бассейна АСЕАН. В свете этой универсальной тенденции интеграция в рамках СНГ будет естественным ответом постсоветских государств на «вызовы» современной мировой экономики.

§ 2. Рыночные преобразования в Восточной Европе

Страны Восточной Европы вступили на путь рыночных реформ много раньше России — на рубеже 80-х и 90-х гг. Условия для реформ здесь в целом благоприятнее, чем в нашей стране.

Институциональные основы реформ в Восточной Европе. В период административно-командной системы в восточноевропейских странах сохранялись элементы рыночной экономики в виде частного сектора и частного предпринимательства. Структура народного хозяйства была более сбалансированной: имелась развитая легкая, пищевая промышленность, а доля тяжелой промышленности была ниже, чем в России. Предприятия ВПК не играли такой большой роли в экономике, а в некоторых странах Восточной Европы их вообще не было. Ближе всего по структуре (с преобладанием огромных предприятий тяжелой промышленности, отличающихся чрезвычайно высокой ресурсоемкостью и потребностью в рабочей силе) к российской экономике подходила экономика Румынии.

Еще два важных обстоятельства позволили странам Восточной Европы сравнительно быстро сформировать основы рыночной системы — это небольшие размеры восточноевропейских экономик, что повышает «управляемость» процессами реформирования, и приток иностранных

капиталов в виде помощи международных организаций, западных государств и инвестиций зарубежных компаний.

Эти обстоятельства значительно облегчили начальные шаги по переходу к рыночной системе, в частности проведение финансовой стабилизации. В Польше и в Чехословакии (до разделения этой страны на Чехию и Словакию в 1993 г.) в начале 90-х гг. была успешно осуществлена «шоковая терапия». Например, в Чехии через два-три года после начала реформ уровень инфляции опустился до 10% в год. (Для сравнения укажем, что в России только на шестой год реформ был достигнут соизмеримый уровень инфляции, что не без основания считается большим экономическим успехом.)

Приватизация. Важное место в процессе трансформации в Восточной Европе занимала приватизация. Но если передача новым собственникам малых и части средних предприятий через аренду, продажу и реституцию (возвращение бывшим владельцам собственности, национализированной после Второй мировой войны) прошла довольно легко и успешно, то «большая» приватизация столкнулась с существенными трудностями. Первоначально государство пыталось продавать крупные предприятия, но негосударственные структуры и частные лица не располагали достаточными средствами и не желали приобретать предприятия, пораженные глубоким кризисом. Например, польскому правительству в 1990—1991 гг. удалось продать только 20 предприятий. Поэтому в Польше и в других странах платная приватизация была отложена на более поздний срок.

В Болгарии, Польше, Румынии и Чехословакии (позднее Чехии и Словакии) были приняты ваучерные схемы приватизации. Но, за исключением Чехословакии, они не осуществлялись на практике вплоть до середины 90-х гг., когда в этих странах уже возникли рыночная банковская система и фондовый рынок. В эти годы различные представители и группы правящего слоя боролись за контроль над государственной собственностью и делили ее. В итоге к 1995—1996 гг. в сферу ваучерной приватизации попали те предприятия, которые государство не могло продать частным лицам или организациям. В это время ваучерная приватизация уже полностью потеряла привлекательность для населения. Примечательно, что на референдуме, состоявшемся в Польше в феврале 1996 г., большинство граждан высказались в поддержку *платной* приватизации.

Единственным примером быстрой и успешной ваучерной приватизации в Восточной Европе является приватизация в Чехии и Словакии, прошедшая в 1992—1994 гг. Она во многом аналогична схеме ваучерной приватизации в России. Граждане Чехии и Словакии получали ваучеры, которые могли обменять на акции предприятий или на акции инвестиционных фондов. Однако, в отличие от России, многие чешские и словац-

кие инвестиционные фонды не прекратили существование после завершения приватизации, а действительно превратились в собственников бывшего государственного имущества. Хотя не во всех фондах положение обстоит благополучно, многие из них все же сумели наладить эффективное управление приватизированными предприятиями.

Практика восточноевропейских стран, особенно Болгарии и Румынии, выявила крайне негативные последствия затягивания сроков приватизации. В условиях экономической либерализации государство во многом теряет возможность контролировать госпредприятия. Имущество, фактически потерявшее владельца, становится объектом «разворовывания» и других злоупотреблений.

Во второй половине 90-х гг. возникла новая волна интереса к платной приватизации. На этот раз она была связана с острейшим бюджетным кризисом, поразившим почти все восточноевропейские страны.

Причина кризиса — в нереформированности бюджетной сферы. Государство сохраняет высокие обязательства перед производством и социальной сферой, но налоговая база и организация сбора налогов не дают возможности профинансировать государственные расходы в предусмотренном объеме. Более того, если в период высокой инфляции первой половины 90-х гг. государство добивалось приемлемого уровня собираемости налогов именно благодаря высокой инфляции (а собираемость многих налогов, включая НДС, прямо пропорциональна инфляции), то при переходе экономики в низкоинфляционный режим оно лишилось этого «источника». Наконец, по мере развития рыночной экономики стали появляться такие статьи государственных расходов, которых раньше в постсоциалистических странах не было (например, выплата пособий по безработице).

В середине 90-х гг. проблема финансирования бюджета с наибольшей остротой встала перед Болгарией, Венгрией и Румынией, хотя проявилась и в Польше и Чехии. Государственные органы этих стран приступили к приватизации крупных объектов энергетики, тяжелой промышленности и транспорта. Главная трудность состоит в том, чтобы привлечь покупателей к этим объектам, которые обычно отличаются хронической убыточностью и отягощены большой социальной инфраструктурой, устаревшим оборудованием и избыточной занятостью. Например, в Венгрии одни и те же энергетические и транспортные компании приходилось выставлять на торги пять-шесть раз.

В числе объектов, которые были выставлены на продажу в эти годы, — электростанции, сети энерго- и газоснабжения в Венгрии, Польше и Чехии, нефтепромыслы, нефтеперерабатывающие заводы, сети заправочных станций в Румынии и Болгарии, национальные авиакомпании в Польше и Чехии, машиностроительные предприятия, ранее составляв-

шие сердцевину индустриального комплекса. Из-за высокой стоимости эти компании и предприятия достаются главным образом иностранному капиталу.

Для некоторых стран, например для Болгарии, характерно стремление продать госпредприятия дешевле, но как можно быстрее. Это объясняется необходимостью срочно пополнить бюджет, а также связано с необходимостью производить крупные платежи по внешнему долгу. По этой же причине здесь в середине 90-х гг. проводилась приватизация ряда предприятий по «схеме Брэиди» (названной по имени министра финансов США конца 80-х гг.), которая предусматривает продажу государственной собственности зарубежным инвесторам и проведение экологических мероприятий международного значения в зачет погашения внешнего долга.

В процессе приватизации восточноевропейские государства поощряли формирование крупных промышленно-финансовых структур (аналогичных российским финансово-промышленным группам, которые будут рассмотрены в гл. 26). Такие структуры возникали, например, в результате приобретения банком контрольного пакета акций крупного производственного предприятия. Несмотря на то что подобные объединения финансового и производственного капитала ведут к монополизации рынка, восточноевропейские страны видят в них возможность добиться роста производства за счет экономии на масштабе. В то же время интерес к политике поддержания конкуренции заметно ослаб. Например, в Польше в 1995 г. парламент пересмотрел антимонопольный закон, изменив критерий «монополистического положения», с которого начинается применение санкций к монополисту, с 20 до 40% объема продаж в отрасли. В результате этого из сферы действия антимонопольного закона были выведены многие предприятия энергетики, транспорта и телекоммуникаций, т. е. тех отраслей, где особенно остро стоит вопрос о реструктуризации и приватизации. В том же году польское правительство объявило о планах объединения государственных предприятий в нефтеперерабатывающей, сталелитейной, фармацевтической и других отраслях. Органы антимонопольного регулирования в Польше (как и в других восточноевропейских странах) осуществляют наблюдение за рынком по критерию не столько доли компании в отраслевом производстве или сбыте, сколько «монополистического поведения», т. е. значительного завышения цен, снижения качества продукции, незаконного препятствования вступлению новых конкурентов на рынок и т. п. Такой подход соответствует доминирующим в мире тенденциям антимонопольного регулирования.

Приватизация создала в Восточной Европе ту институциональную среду, которая благоприятствует экономической активности и помогла быстро преодолеть глубокий кризис.

§ 3. Пути перехода восточноевропейских стран от кризиса к росту

Трансформационный спад, содержание которого мы раскрыли на примере России в предыдущей главе, поразил и восточноевропейские государства, потому что общие закономерности переходного периода во всех странах одинаковы. Государства Восточной Европы прошли «дно» экономического спада в первой половине 90-х гг. В середине 90-х гг. почти все из них вошли в стадию роста, кроме Болгарии, где в 1996–1997 гг. экономическая ситуация вновь резко ухудшилась. В конце 90-х гг. Восточная Европа в целом, и особенно те государства, где энергично и последовательно проводились рыночные реформы, приблизились к докризисному уровню и даже превзошли его (Польша, Словакия и Словения). Особенно высокими темпами развивается польская экономика, которая уже значительно превысила уровень конца 80-х гг. В то же время из-за длительных военных действий на протяжении практически всего периода 90-х гг. крайне неблагоприятное положение сохраняется в Югославии, которая после распада федеративного югославского государства в начале 90-х гг. объединяет Сербию, Черногорию и автономный край Косово.

Индексы динамики ВВП некоторых стран Восточной Европы представлены в табл. 25-2.

Таблица 25-2

**Индексы динамики ВВП государств Восточной Европы
(прирост/сокращение; в % к предыдущему году)¹**

	1991 г.	1993 г.	1995 г.	1997 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Болгария	-11,7	-1,5	2,9	-6,9	3,5	5,4	4,1	4,8
Венгрия	-11,9	-0,6	1,5	4,6	4,9	5,2	3,8	3,5
Польша	-7,0	3,8	7,0	6,8	4,8	4,0	1,0	1,6
Румыния	-12,9	1,5	7,1	-6,6	-4,8	2,1	5,7	4,9 [*]
Словакия	-14,6	-3,7	6,5	5,6	4,0	2,2	3,3	4,4
Словения	-8,9	2,8	4,1	4,6	3,8	4,6	2,9	3,2
Чехия	-11,6	0,1	5,9	-0,8	-1,0	3,3	3,1	2,0

Переход к экономическому росту означает завершение в Восточной Европе начального этапа трансформации, в ходе которого были в той или

¹ Данные официальной национальной статистики.

иной степени решены задачи финансовой стабилизации, либерализации и институциональных преобразований.

Основы экономического роста в странах Восточной Европы. В отличие от России, где самыми устойчивыми оказались предприятия добывающего комплекса, в Восточной Европе наибольшую жизнеспособность проявили те производства, которые занимают «срединное» положение в технологической цепочке. Это отрасли, выпускающие продукцию с невысокой добавленной стоимостью: текстильная, пищевая, деревообрабатывающая, полиграфическая и т. д. Они не требуют больших капиталовложений, ориентированы главным образом на потребительский спрос, который стабилизировался уже к середине 90-х гг., и обладают сравнительным преимуществом в издержках на мировом рынке.

Почти полностью рост обеспечивается расширением «нового частного сектора», т. е. частных фирм, созданных в последние годы «с нуля» и не обремененных типичными проблемами государственных и приватизированных предприятий (устаревшее оборудование, излишки рабочей силы, наличие объектов социальной сферы и т. д.). Частные предприятия быстро появились именно в вышеперечисленных отраслях, продемонстрировавших относительную устойчивость в трудных условиях переходного периода.

Например, в Польше в начале 90-х гг., когда страна переживала «шоковую терапию», частный сектор был единственной растущей сферой экономики. В 1993 г. объем производства в этом секторе, включая компании с иностранным участием, по официальным данным, увеличился на 35%, тогда как на государственных предприятиях производство сократилось на 6%. На долю частных предприятий приходилось более 50% ВВП Польши, причем речь идет о «новом частном секторе», потому что приватизации в Польше тогда фактически не было. На самом деле доля частного сектора была еще выше, потому что результаты его деятельности не полностью отражаются в статистике. В Венгрии доля частного сектора в 1993 г. оценивалась в 30% ВВП.

Быстро увеличивается производство и на новых предприятиях, построенных иностранными компаниями (они обычно предпочитают новое строительство приобретению старых заводов, требующих дорогостоящей модернизации, урегулирования отношений с другими собственниками и улаживания трудовых конфликтов).

Примечательно, что экономическая политика восточноевропейских стран весьма прагматична и мало связана политической идеологией новых правительств, сменивших радикальных либералов в 1993—1995 гг. Для укрепления денежной системы, развития рыночных институтов и решения острейших бюджетных проблем новые руководители обычно вынуждены сокращать государственные расходы и приватизировать государст-

венную собственность не менее энергично, чем реформаторы начала 90-х гг.

Такое положение особенно характерно для Болгарии, Венгрии и Польши. Именно «левые» правительства этих стран в середине 90-х гг. приступили к «приватизации» системы социального обеспечения и блокировали попытки ортодоксальных политических групп восстановить элементы административно-командной экономики (в Болгарии — путем воссоздания аграрных кооперативов, в Польше — путем рационализации банков).

Опыт Восточной Европы показал, что, несмотря на быстрое развитие «нового частного сектора» и приток иностранного капитала, динамика экономического роста в огромной степени зависит от состояния основной массы государственных и приватизированных предприятий. Эта зависимость проявляется двояко:

во-первых, без улучшения финансового положения основной массы предприятий нельзя ожидать расширения производства обычной, массовой и стандартной продукции для внутреннего рынка;

во-вторых, кризис в реальном секторе лишает государство налоговых доходов и, напротив, вынуждает его отвлекать огромные средства на субсидии, дотации к ценам, пособия по безработице и иные формы поддержки предприятий и рабочих. Из-за этого государство не в состоянии выполнить свои бюджетные обязательства по другим статьям расходов, что оборачивается дефицитом бюджета и ростом инфляции.

Дефицит бюджета, как и в России, первоначально покрывался за счет эмиссии государственных ценных бумаг. Это приводило к известному явлению — «эффекту вытеснения» (*crowding out*), т. е. отвлечению скудных финансовых ресурсов из реального сектора. Банки предпочитали вкладывать деньги не в производство, а в надежные ценные бумаги, выпускаемые государством. Это приводило к еще большему «инвестиционному голоду» и спаду производства.

Чтобы разорвать этот «порочный круг», восточноевропейские страны провели широкие кампании санации банков и реструктуризации предприятий.

Санация банков. *Санация* — это избавление банков от «безнадежной» задолженности со стороны предприятий-должников или всевозможные меры, компенсирующие эту задолженность. Дело в том, что многие предприятия объективно не в состоянии вернуть долги банкам, потому что сбыт продукции этих предприятий сокращается и их доходы неуклонно падают. Для этих случаев предусматривается возможность получения банками имущества или акций предприятий-должников, введения в состав правления предприятия представителей банка, частичной отсрочки платежей.

В более широком смысле санация включает объединение банков с целью создания крупных финансовых учреждений, увеличение уставного капитала и введение более строгих норм регулирования банковской деятельности. Проводя санацию банковской системы, правительства восточноевропейских стран обращали внимание в первую очередь на крупнейшие банки, от которых зависит положение других финансовых учреждений. Для этого зачастую выделялись кредиты из госбюджета.

При этом очень важно добиться изменения в поведении самих банков, повысив их ответственность за возврат предоставленных кредитов. Это удалось сделать в Венгрии и Чехии благодаря тому, что банки были четко отделены от предприятий (ранее они часто входили в одну финансовую группу с должниками и потому не были заинтересованы в том, чтобы настойчиво требовать возврата долгов).

В Болгарии же правительство не обеспечило разделения банковского и промышленного капиталов, поэтому бюджетные средства, направлявшиеся на санацию банков, немедленно поступали в промышленные и торговые компании в качестве кредитов. Когда же весной 1996 г. государство потеряло возможность продолжать финансовую помощь банкам, наступил острейший промышленный кризис. Правительству пришлось пойти на беспрецедентные меры, немедленно приступив к закрытию более чем 100 государственных предприятий. Это послужило началом нового витка глубокого спада.

Реструктуризация предприятий. *Реструктуризация* — это широкий комплекс мер, направленных на улучшение работы предприятия. Он может включать выделение из состава предприятия жизнеспособных и нежизнеспособных структурных единиц (например, цехов или филиалов), приватизацию целиком или полностью, увольнение части работников, подбор управляющих, поиск инвесторов, улаживание отношений с кредиторами и должниками, помощь в погашении неплатежей, составление программы финансового оздоровления, модернизации и освоения новой продукции, организацию маркетинга и т. д. Реструктуризация требует «индивидуальной» работы с предприятием.

Санация банков обычно предшествует реструктуризации предприятий. Такая последовательность не случайна, потому что задачу реструктуризации промышленности государство часто возлагает на банки. Это особенно касается малых и средних предприятий. Преимущество такого способа реструктуризации состоит в том, что банки лучше всего знают положение дел и возможности предприятий. Но заниматься реструктуризацией могут только те банки, которые сами имеют устойчивое финансовое положение.

В большинстве восточноевропейских стран на государственные органы возлагается задача проведения *селективной (избирательной) структурной политики*. Это означает избирательную поддержку наиболее перспективных, потенциально конкурентоспособных отраслей и сворачивание нежизнеспособных отраслей. Последнее требует государственного финансового и организационного участия в не меньшей, а возможно, и в большей степени, чем помощь конкурентоспособным отраслям: необходимы огромные затраты на пособия по безработице, создание новых рабочих мест для высвободившейся рабочей силы, на техническое переоснащение и перепрофилирование части предприятий.

Структурные реформы. Первая в постсоциалистическом мире программа селективных структурных реформ (Краткосрочная программа управления промышленностью) была подготовлена и реализована в Венгрии в 1992—1994 гг. Она была направлена на реструктуризацию малых и средних предприятий и не затрагивала наиболее крупные объекты энергетики, транспорта и машиностроения.

Выполнению Краткосрочной программы предшествовало тщательное обследование венгерской промышленности. Государственные и приватизированные предприятия, включенные в программу, разделялись на три группы. В первую входили те предприятия, которые заняли рыночную нишу, имели хороший сбыт для своей продукции и не нуждались в государственной поддержке. Во вторую группу были включены предприятия, которые оказались в трудном положении из-за общего кризиса венгерской экономики, но в принципе могли выпускать конкурентоспособную продукцию. Наконец, предприятия третьей группы признавались нежизнеспособными из-за низкого качества, высокой энерго- и материалоёмкости выпускаемой продукции.

Государственная поддержка оказывалась предприятиям второй группы. Как нетрудно увидеть, *критерием поддержки была потенциальная способность предприятия выпускать продукцию, пользующуюся спросом на внутреннем и/или внешнем рынках*. Таким образом, венгерская программа структурных реформ полностью ориентировалась на рыночные критерии.

Поддержка потенциально конкурентоспособных предприятий выражалась в бюджетных субсидиях и отсрочках по налоговым платежам государству. Банки, которые готовы были финансировать эти предприятия, получали государственные гарантии возврата кредитов. Наряду с модернизацией производственных мощностей предусматривалось развитие инфраструктуры предприятий (например, строительство подъездных путей к ним), помощь в решении социальных и экологических проблем, в поиске иностранных партнеров. По оценкам венгерских экспер-

тов, такой комплексный подход в решающей степени определил успех реализации Краткосрочной программы 1992 г.

Другие страны Восточной Европы приступили к структурным реформам позднее. Это связано с тем, что на первых порах внимание правительств было сосредоточено на проблемах финансовой стабилизации, средств на проведение структурных преобразований не было. К тому же среди специалистов часто господствовало представление о ненужности государственного участия в таких преобразованиях. Считалось, что рыночные силы способны сами провести «селекцию» конкурентоспособных и неконкурентоспособных предприятий. Как афористичное выражение этой точки зрения широкую известность получило высказывание члена кабинета министров Польши А. Сырийчика: «Лучшая промышленная политика — это отсутствие промышленной политики».

Однако, как уже неоднократно отмечалось, рыночные институты в постсоциалистических экономиках, особенно на ранней стадии реформ, недостаточно развиты для подъема экономики. К середине 90-х гг. не только Венгрия, но и Польша и Чехия обратились к инструментам селективных структурных реформ. Например, в Польше началась реорганизация угольной промышленности, которая в течение многих лет входит в число наиболее депрессивных отраслей.

Опыт Восточной Европы показал большие трудности, связанные с реализацией концепции «точек роста». Эта концепция, которую поддерживают некоторые специалисты, предполагает оказание специальной государственной поддержки небольшому числу наиболее высокотехнологичных, чаще всего экспортных, предприятий, которые должны «вытянуть» за собой остальную промышленность на новый технологический уровень. Концепцию «точек роста» наиболее активно пытались реализовать в Венгрии и Польше. Она, безусловно, представляет практический интерес, но результаты ее реализации оказались значительно ниже ожидаемых. Причина в том, что высокотехнологичное современное предприятие, даже получая щедрые государственные субсидии, не существует в отрыве от остальной экономики. Оно должно получать сырье, материалы, комплектующие и производственные услуги от смежников. Следовательно, государственные субсидии «точкам роста» будут «растекаться» по смежникам, теряя свойство целенаправленного стимулирования приоритетного производства. (Вообще мировая практика последних десятилетий свидетельствует об иллюзорности надежд на создание высокотехнологичных предприятий в отсталой экономической среде. Для таких предприятий зачастую приходится доставлять из-за границы сырье и комплектующие, приглашать зарубежных специалистов, что резко повышает издержки и делает продукцию неконкурентоспособной на мировом рынке.)

Итак, успех восточноевропейских стран в переходе от спада к росту связан со следующими чертами постсоциалистического развития:

- быстрое расширение «нового частного сектора»;
- большой приток иностранного капитала;
- санация банков и реструктуризация предприятий;
- структурная политика.

Эти черты по-разному представлены в восточноевропейских странах. Они наиболее ярко выражены в Венгрии, Польше, Словакии, Словении и Чехии. В России и других странах СНГ экономическая ситуация сильно отличается от положения в ведущих государствах Восточной Европы, что не должно мешать извлекать уроки из опыта наших восточноевропейских соседей.

РЕЗЮМЕ

В процесс постсоциалистической трансформации вовлечены более 20 государств бывшего СССР и Восточной Европы. Большинство постсоветских государств связаны с Россией глубокими экономическими связями.

Страны СНГ избрали различные модели перехода к рынку — от «шоковой терапии» до использования государственных механизмов управления экономическими процессами.

В стремлении общими усилиями преодолеть кризис страны СНГ провозгласили курс на экономическую интеграцию. Особенно тесные экономические отношения возникли между Россией, Белоруссией, Украиной и Казахстаном. Все же успехи интеграции в рамках СНГ невелики из-за глубоких различий в социально-экономическом положении стран Содружества.

Страны Восточной Европы вступили на путь рыночных реформ немного раньше, чем Россия. В начале 90-х гг. большинство из них успешно осуществили либерализацию экономики и приватизацию. В середине 90-х гг. возникла вторая «волна» приватизации, связанная с острой потребностью государства в денежных ресурсах.

Большинство стран Восточной Европы во второй половине 90-х гг. перешли к экономическому росту. В частности, экономика Польши заметно превысила докризисный уровень. Это связано не только с благоприятными условиями реформ в этих странах, но и с последовательным осуществлением рыночных преобразований, которые обеспечили быстрое расширение «нового частного сектора», большой приток иностранного капитала, санацию банков и реструктуризацию предприятий и проведение структурных реформ.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Почему страны СНГ не смогли достичь той степени экономической независимости от России, на которую они первоначально рассчитывали?

2. Разместите страны СНГ на воображаемой шкале между «шоковой терапией» и градуализмом. Как будет выглядеть такая шкала? Чем объясняются различия в характере и темпах проведения реформ?
3. Почему «пробуксовывает» интеграция между странами СНГ?
4. Почему условия для реформ в Восточной Европе благоприятнее, чем в России?
5. Какие из стран Восточной Европы добились наибольшего успеха в рыночных реформах и почему?
6. В чем причина новой «волны» приватизации в Восточной Европе в середине 90-х гг.?
7. Как происходила санация банков и предприятий в странах Восточной Европы?
8. Как проводятся структурные реформы в Восточной Европе?

**АКТУАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ****Глава 26**

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА**§ 1. Структурные реформы**

Проблема модернизации экономики. В начале XXI в. Россия столкнулась с очень серьезными вызовами. После многолетнего кризиса, который начался во второй половине 80-х гг. в связи с разложением советского строя и распадом СССР и продолжался в течение 90-х гг., наша страна оказалась отброшенной далеко назад по сравнению с другими развитыми государствами. По уровню ВВП Россия сейчас находится между 10-м и 16-м местами в мире (столь широкий разброс оценок связан с использованием различных методик сравнения ВВП разных стран).

Напомним, что в начале XX в., накануне Октябрьской революции, Россия находилась на 5-м месте в мире по уровню экономического развития. Таким образом, итогом целого столетия испытаний и потрясений явилось существенное ухудшение позиций нашей страны в мире.

В условиях информационной революции многие развитые страны демонстрируют высокие темпы роста, опираясь на так называемую «новую экономику» — компьютерные технологии и другие наукоемкие отрасли. В число ведущих стран ворвались Китай, Бразилия, Республика Корея, которые еще два-три десятилетия назад находились далеко за рамками авангарда мировой экономики.

Поэтому наша страна стоит перед необходимостью совершения *модернизационного рывка*, способного обеспечить решение трех задач:

- быстрое структурное обновление экономики;
- повышение благосостояния населения;
- обретение достойного места в мире.

Это очень трудная задача, учитывая отсталость социальных и экономических институтов, моральную и физическую деградацию производственных мощностей. Роль институтов в решении этой задачи связана с тем, что, как мы отмечали в гл. 1, институты представляют собой «правила игры» и направляют деятельность экономических субъектов. Что касается деградации мощностей, то следует пояснить, что последние

крупные инвестиции в обновление фондов производились в середине 80-х гг., и за истекшее время они сильно устарели и износились. На ближайшие 20 лет России потребуется до 2 трлн долл. инвестиций для модернизации мощностей (при том, что ежегодный ВВП нашей страны составляет, по официальным данным, 350–400 млрд долл.).

Проблема усугубляется крупной внешней задолженностью (по состоянию на начало 2001 г. — около 150 млрд долл., из которых 100 млрд долл. перешли к России «по наследству» от СССР), которая резко ограничивает и без того скудные финансовые ресурсы нашей страны.

Эти сложные проблемы могут быть решены только на путях *модернизации — всестороннего обновления социально-экономических институтов и экономической базы*. Именно отсталость институтов и производственных фондов мешает нашей стране решить вышеназванные задачи.

Проблема модернизации вызывает много дискуссий и большой интерес общества. Если кратко суммировать результаты научных исследований в этой области, то они состоят в следующем. В течение XIX–XX вв. нескольким странам в силу благоприятных исторических и географических условий удалось создать высокоразвитую экономику и обеспечить высокий уровень благосостояния общества. Главным образом речь идет о Великобритании и США, но к успешным примерам модернизации можно отнести и некоторые другие европейские страны. Другие государства в силу разных обстоятельств сильно запаздывали по сравнению с передовыми странами, что поставило под угрозу не только их положение в мире, но зачастую и национальный суверенитет.

В стремлении покончить с отсталостью и зависимостью многие из этих стран обращались к авторитарным и тоталитарным моделям развития, которые обеспечивали мобилизацию производственных и человеческих ресурсов на цели ускоренного развития. К числу этих стран относятся СССР, Германия, Италия, Китай, Япония, Корея. Некоторым из них благодаря авторитарному режиму удалось решить национальные задачи и войти в группу наиболее развитых стран (например, Япония и Корея), другим пришлось пережить крушение тоталитарного строя.

Не все страны обращались к мобилизационным моделям, разрушая рыночные и демократические институты. Но в любом случае ускоренное развитие достигалось за счет высокой нормы накопления, т. е. высокой доли инвестиций в ВВП.

Такой тип развития получил название *догоняющая модернизация*.

Центральный вопрос в концепции догоняющей модернизации — это соотношение национальных особенностей и общих закономерностей развития современной цивилизации. Опыт тех стран, которые добились успеха, свидетельствует, что сохранение и умелое использование национальных особенностей играет чрезвычайно важную роль в модернизации.

ции. Но неперменным условием успеха — если не в начале, то в развитой стадии модернизационного рывка — является формирование рыночных и демократических институтов. Это связано с тем, что рынок и демократия образуют те институциональные рамки, которые делают возможными эффективную экономику и высокое благосостояние. Рынок и демократия выступают не следствием богатства общества, а условиями и в некоторой степени — предпосылкой богатства.

Итак, в начале XXI в. Россия стоит перед необходимостью модернизации. В принципе эта задача может быть решена двумя путями.

Первый — это восстановление властных полномочий государства в экономике, изоляция народного хозяйства от иностранной конкуренции и концентрация ресурсов на приоритетных направлениях.

Второй — это всестороннее развитие рыночных механизмов и интеграция нашей страны в мировое хозяйство наряду с формированием такого типа государства, который присущ рыночной экономике.

Какой путь предпочтительнее и, главное, сулит успех?

Первый путь выглядит привлекательным благодаря простоте и кажущейся надежности. Но против него есть серьезные возражения.

1. Государственное, т. е. в конечном счете бюрократическое, распределение ресурсов всегда менее эффективно, чем рыночное, потому что любой государственный орган владеет меньшей информацией для принятия решения, чем частная компания, опирающаяся на децентрализованный механизм ценовых сигналов. Государственный орган несет меньшую ответственность за свои решения, чем частная компания (он не может быть подвергнут банкротству в случае ошибки). Кроме того, решения государственных чиновников могут быть направлены на удовлетворение клановых, ведомственных или личных интересов, а не интересов потребителей.

Если рынок не справляется с распределением ресурсов — значит, что-то мешает работе рынка, и эти помехи надо устранять, а не подменять рынок бюрократией.

2. Современная экономика отличается подвижностью и гибкостью. Она требует быстрого принятия решений и поэтому — децентрализации полномочий и ответственности.

Как свидетельствует мировой опыт, именно рынок способен обеспечить модернизацию в современных условиях, поскольку она не может быть навязана «сверху», а должна стать результатом инновационной деятельности многочисленных экономических субъектов. Это подтверждает и специальный анализ, проводимый с помощью «*индексов экономической свободы*». Эти индексы характеризуют степень государственного регулирования экономики и представляют собой сводные показатели уровня налогового бремени на предпринимателей, протекционистской защиты

внутреннего рынка от иностранной конкуренции и других индикаторов. Как правило, экономического успеха добиваются те страны, где индексы экономической свободы выше.

Структурные реформы. В последние годы термин «структурные реформы» прочно вошел в язык экономистов. Однако точного определения этого термина нет. Обычно *под структурными реформами понимают изменение пропорций между секторами экономики, развитие новых сфер и отраслей и организационно-правовые изменения на уровне крупных компаний.* Изменения на уровне компаний часто называют реструктуризацией.

Например, применительно к периоду реформ 90-х гг. и начала XXI в. к структурным реформам относят развитие экспортных отраслей и сферы услуг, рост малого предпринимательства, становление банковского сектора и финансовых рынков и преобразования в сфере естественных монополий.

Значение структурных реформ для модернизации российской экономики состоит в том, что они призваны обеспечить конкурентоспособность российских компаний, особенно в сфере обрабатывающей промышленности и инноваций, и развитие финансовых и информационных услуг (иными словами — формирование той «новой экономики», которая упоминалась выше).

Поэтому структурные реформы занимают важное место в долгосрочной экономической программе правительства, принятой в середине 2000 г. («программа Грефа»). Содержание программы может быть представлено в виде трех блоков с перечнем мероприятий, которые должны привести к формированию благоприятного инвестиционного климата и соответственно к инвестициям и росту. Вот эти блоки.

1-й блок — экономическая свобода:

- дерегулирование и дебюрократизация;
- создание равных условий конкуренции для экономических субъектов;
- снижение налогов;
- сокращение государственных расходов.

Поясним, что под дерегулированием понимается комплекс мер, упрощающих условия хозяйственной деятельности и ограничивающих возможности государственных органов вмешиваться в работу предпринимателей. К этим мерам относятся:

- а) упрощение регистрации предприятий (введение принципа «одного окна», т. е. такого порядка, когда предпринимателю достаточно обратиться только в одну инстанцию, которая выдает разрешение или предоставляет мотивированный отказ);

б) упрощение порядка лицензирования, предусматривающее сокращение числа тех видов деятельности, которые требуют разрешения государственных органов;

в) упорядочение налоговых и других проверок (в частности, не допускается проведение проверок более определенного числа раз в течение года).

Дерегулирование требует выравнивания условий конкуренции. Ведь именно конкуренция представляет собой основной инструмент поддержания рыночной дисциплины. Если для одних компаний условия будут легче, чем для других, то первые получают незаслуженные преимущества.

Тесно связаны между собой и следующие пункты — снижение налогов и сокращение государственных расходов. Известно, как высоко налоговое бремя, которое несут предприниматели. Оно отвлекает средства от инвестирования и поощряет «бегство» капитала. Для того чтобы бизнес получил возможность свободно развиваться, налоговое бремя должно быть существенно ослаблено. Но при этом неизбежно последует сокращение государственных расходов, потому что они финансируются главным образом за счет налогов. Одновременно добиваться низких налогов и высоких расходов государства невозможно.

2-й блок — социальные реформы:

- жилищно-коммунальное хозяйство;
- пенсии;
- образование;
- здравоохранение;
- социальная помощь;
- трудовые отношения.

Эти реформы призваны сформировать так называемую *субсидиарную модель* социальной сферы. Ее суть в том, что государство полностью берет на себя заботу о тех, кто физически не может заработать средства на жизнь, а остальным гражданам предоставляет социальные услуги по полной стоимости *при условии, что уровень жизни позволяет гражданам оплачивать эти услуги.*

В перечне социальных реформ жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) занимает особое место. Этот сектор поглощает огромное количество средств и почти целиком потребляет ресурсы местных бюджетов (т. е. бюджетов городов, городских и сельских районов), на которые возложено финансирование ЖКХ. Между тем качество услуг ЖКХ очень низкое. Кроме того, большинство коммунальных платежей субсидируются из бюджета (граждане платят лишь небольшую часть реальной стоимости), и субсидии распределены таким образом, что и бедные, и богатые платят почти одинаково.

О реформе ЖКХ активно заговорили в 1997 г., но тогда экономическая и политическая обстановка не позволила начать ее. Сегодня задача состоит в том, чтобы, сохраняя дотации бедным, постепенно довести плату для состоятельных граждан до реальной стоимости услуг и допустить в этой сфере конкуренцию между государственными и частными службами.

В целом социальные реформы должны ликвидировать формальные, но давно уже прекратившие действовать социальные механизмы. Это наглядно проявляется, например, в реформе трудовых отношений, которая предполагает упорядочение отношений между работодателями и работниками, упрощение процедуры увольнения и ограничение роли профсоюзов в трудовых коллективах. Следует, однако, понимать, что эти меры могут ослабить социальные гарантии работников.

3-й блок — административные реформы:

- реформа федеративных отношений;
- судебная реформа.

В сфере административного управления предполагается упорядочить отношения между Центром и регионами (реформа федеративных отношений), в том числе — распределение федеральной и региональной собственности, унификация федерального и регионального законодательства, экономические полномочия регионов и порядок перечисления трансфертов из Центра в нуждающиеся регионы. Это поможет оформить российский рынок как единое экономическое пространство. Сложность этой работы — в том, чтобы найти баланс между интересами России как единого целого и интересами регионов, принимая во внимание тенденцию современных федеративных государств к экономической децентрализации.

Не менее важна для бизнеса и судебная реформа, направленная на достижение независимости судей. Отметим, что независимость судебной власти, которая представляет собой самостоятельную ветвь власти и подчиняется исключительно закону, но не органам исполнительной или законодательной власти, — это один из фундаментальных принципов устройства современного общества. Значение судебной реформы для экономики — в том, чтобы обеспечить квалифицированную и надежную защиту законных прав акционеров, собственников и других экономических субъектов (такую защиту называют «инфорсмент», т. е. принуждение к исполнению закона) и быстрое решение хозяйственных конфликтов и споров.

Логика правительственной стратегии заключается в том, что реализация мероприятий, предусмотренных этими тремя блоками, существенно улучшит условия для инвестирования, приведет к росту капиталовложе-

ний в экономику и обеспечит устойчивый рост. Эту логику можно представить в виде следующей последовательности.

Экономическая свобода, социальные и административные реформы — благоприятный инвестиционный климат — приток отечественных и иностранных инвестиций — экономический рост.

§ 2. Промышленная политика

Понятие промышленной политики. Центральная проблема любой современной экономики — это экономический рост. Под этим подразумевается не просто количественное увеличение объема производства. Необходимо структурное улучшение ВВП, т. е. повышение доли высококачественной продукции, товаров длительного пользования и современных финансовых и информационных услуг. Необходимо также, чтобы увеличение ВВП опережало рост народонаселения и сопровождалось ростом ВВП на душу населения.

Государство может способствовать экономическому росту с помощью широкого набора инструментов экономической политики. Экономическая политика включает макроэкономическое (денежное, ценовое, валютное) регулирование, промышленную, социальную, аграрную, внешнеторговую политику и деятельность государства в других социально-экономических сферах, например охрану окружающей среды. Таким образом, экономическая политика — это самая широкая и общая категория практической экономики, которая фактически равнозначна понятию государственного регулирования.

Задача экономической политики в том, чтобы обеспечить устойчивое экономическое развитие, стабильность цен и денег, уравновешенность платежного баланса и высокую занятость населения.

Промышленная политика является частью экономической политики. *Промышленная политика — это совокупность долгосрочных мер государства, направленных на рост производства, разработку и освоение научно-технических достижений, улучшение отраслевой структуры и развитие экспорта готовой продукции.*

На ранних этапах постсоциалистической трансформации в нашей стране господствовало упрощенное представление о путях преодоления кризиса и перехода к росту. Предполагалось, что либерализации экономики, антиинфляционной политики и приватизации будет достаточно для того, чтобы новые компании и фирмы, находящиеся в частной или смешанной собственности, восприняли сигналы рынка и приступили к расширению производства. В России и в других постсоциалистических странах государственное вмешательство в экономику посредством промышленной политики зачастую откровенно объявлялось ненужным, по-

сколькx оно искажает рыночные сигналы и заставляет экономических агентов принимать неоптимальные или неверные решения.

Логика сторонников этой точки зрения состоит в том, что финансовая стабилизация и подавление инфляции *вытолкнут* деньги из спекулятивного сектора и торговли в реальный сектор, *вынудят* банкиров и предпринимателей вкладывать деньги в производство, потому что финансовые и торговые операции теряют сверхдоходность и привлекательность.

Десять лет российских реформ продемонстрировали односторонность этой позиции. Безусловно, на начальном этапе преобразований необходима финансовая стабилизация, а государство еще не способно управлять экономикой с помощью рыночных инструментов. Очевидно и то, что экономический рост не может последовать сразу за подавлением инфляции, потому что банкам и предприятиям необходимо время для перестройки своей деятельности в условиях низкоинфляционного режима экономики. Усилия частных экономических агентов нуждаются в поощрении и поддержке государства; более того, государство должно само взять на себя некоторые функции развития реального сектора.

Типы и инструменты промышленной политики. В послевоенный период промышленная политика прочно вошла в арсенал методов государственного регулирования. Она стала активно применяться в некоторых странах уже в ходе послевоенного восстановления народного хозяйства.

Например, в Германии и Японии отличительными чертами послевоенного восстановления были прямое регулирование базовых отраслей государством, восстановление инфраструктуры исключительно за счет государственных средств, внебюджетные государственные фонды поддержки базовых отраслей, государственная поддержка развития банковского сектора и фондового рынка, государственные закупки высокотехнологичных товаров. Необходимо упомянуть активное антимонопольное регулирование в Японии, которое явилось наиболее характерной особенностью политики послевоенного восстановления экономики в этой стране. Оно проводилось в наиболее жестких формах — принудительном роспуске и дроблении военно-промышленных монополий (следует при этом обратить внимание на то, что на финансовом рынке проводилась прямо противоположная политика поощрения крупных частных банков).

В более поздний период удачными примерами промышленной политики стали план Раймона Барра во Франции и программа «Солнечный свет» в Японии. Они были направлены на быструю структурную и научно-техническую перестройку экономики в условиях топливно-энергетического кризиса первой половины — середины 70-х гг. Этот кризис обозначил переход развитых рыночных экономик в новый режим функционирования, характеризующийся высокими ценами на сырье и топливо.

Благодаря плану Барра Франции удалось в течение пяти-шести лет добиться самообеспечения энергией за счет развития угольной промышленности и особенно атомной энергетики. Программа «Солнечный свет» носила еще более радикальный характер. Она была направлена на коренное снижение энергоемкости продукции и принципиальное повышение ее качества и научно-технического уровня, с тем чтобы увеличить международную конкурентоспособность японских товаров. Успешная реализация этой программы позволила Японии в первой половине 80-х гг. выйти на второе место в мире по объему ВВП.

Промышленной политике в форме поддержки крупных компаний, стимулирования экспорта и жесткой протекционистской защиты внутреннего рынка обязаны своими успехами и большинство «новых индустриальных стран». Например, в Южной Корее в 70—80-х гг. покровительством государства пользовались крупные производственные и научно-технические комплексы — «чеболы», в которых сосредоточены все стадии разработки, производства и экспорта продукта.

Из всего многообразия моделей промышленной политики можно выделить два основных типа. Западноевропейский тип делает основной упор на структурную политику и предполагает постепенное улучшение, корректировку существующей структуры путем поощрения перспективных отраслей и сворачивания убыточных отраслей. Этот тип промышленной политики обязан своим существованием высокодиверсифицированному характеру экономической структуры крупных западноевропейских государств. Другой тип промышленной политики — «восточноазиатский» — направлен на концентрированную поддержку высокотехнологичных отраслей, поэтому его еще можно назвать «технологическим». В основе этого типа промышленной политики лежит идея о том, что в современных условиях рост зависит в первую очередь от осуществления научно-технических достижений (инноваций).

Промышленная политика достигает успеха не тогда, когда государство пытается подменить рынок, а тогда, когда она опирается на сигналы рынка. Только при этом условии возможно получить поддержку со стороны хозяйствующих субъектов («политика стабилизации ожиданий»), успешно стимулировать структурные изменения и подготовить экономическую и социальную инфраструктуру для намеченных инноваций.

При проведении промышленной политики используют:

- прямые государственные инвестиции;
- субсидии;
- налоговые и другие финансовые рычаги.

Важное место в инструментарии промышленной политики занимают также:

- поддержание конкурентной среды, стимулирующее повышение эффективности производства и инновационную активность компаний;
- формирование широких организационно-экономических сетей, обеспечивающих создание, освоение и распространение новых продуктов и технологий. Такие сети получили название «национальные системы инноваций». По определению видного современного теоретика технологического развития Стивена Фримена, *национальные системы инноваций — это сеть институтов общественного и частного секторов, деятельность и взаимодействие которых инициируют, изменяют и распространяют новые технологии.*

Цели и методы промышленной политики в России. В нашей стране промышленная политика должна соответствовать поставленной в начале 2000-х гг. цели ускорения экономического роста и быстрого увеличения объемов ВВП. Из этой задачи выводятся цели и основные направления промышленной политики.

Главной целью промышленной политики в России, как отмечалось выше, должна быть структурная модернизация. Нынешняя структура экономики нашей страны не отвечает современным требованиям. В ней преобладают отрасли добывающей промышленности и первичной обработки при недостаточном развитии конечных производств, особенно высокотехнологичных и наукоемких. Такая структура — наследие исторического развития отечественной экономики и результат высокой ресурсоемкости производства, требующего большого количества сырья, материалов и энергии для выпуска конечной продукции. Вместе с тем сложная и многоотраслевая структура народного хозяйства нашей страны не допускает концентрации усилий исключительно на новейших наукоемких производствах и требует сохранения диверсифицированности (отраслевого разнообразия) народно-хозяйственного комплекса. Поэтому промышленная политика в России по целям и методам ближе к европейской, чем японской, концепции.

В России вскоре после начала реформ в 1992 г. предпринимались попытки разработать концепцию промышленной политики и реализовать ее с помощью специального государственного органа. С этой целью был создан Госкомитет по промышленной политике, под руководством которого в 1993—1994 гг. было составлено несколько документов программного характера, включая тезисы государственной структурной политики. Однако после одной из реорганизаций правительства этот орган прекратил существование, а идея промышленной политики до сих пор не получила формального воплощения в виде правительственного документа.

В настоящее время неофициальная концепция промышленной политики в России выделяет три группы отраслей.

1. *Отрасли топливно-сырьевого комплекса* (нефтегазовая, лесная, металлургическая отрасли промышленности и энергетика). Особенность этих отраслей — относительная устойчивость в нынешних трудных условиях и способность поставлять свою продукцию на внешний рынок. Они могут развиваться на основе самофинансирования с привлечением иностранных инвестиций, обходясь без существенных государственных капиталовложений. Задача государства в отношении этих отраслей — создание благоприятных макроэкономических и юридических условий.

2. *Отрасли обрабатывающей промышленности*, способные поставлять продукцию на экспорт. К ним относятся авиакосмическая, атомная промышленность, отрасли ОПК, отрасли энергетического машиностроения, станкостроение, биотехнологии, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. Эти отрасли нуждаются в инвестиционных кредитах, государственных гарантиях для частных инвесторов, госзаказах, политической и экономической поддержке продвижения продукции на внешние рынки.

3. *Отрасли, способные полностью удовлетворить внутренний спрос.* Это автомобильная, легкая, пищевая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение. Концепция промышленной политики предусматривает поощрение внутреннего спроса на продукцию этих отраслей путем развития лизинга (сдачи техники в аренду), выдачи населению кредита для покупки товаров длительного пользования, организации современного маркетинга, а также использования импортных пошлин и других защитных импортных мер.

Нетрудно увидеть, что большую роль в государственной поддержке отраслей, особенно второй группы, занимают те или иные виды финансирования. Поэтому со второй половины 90-х гг. в федеральный бюджет включают новый инструмент финансирования производства: бюджет развития. Хотя финансирование бюджета развития сталкивается с известными трудностями, в долгосрочной перспективе он может стать важным каналом распределения государственных средств на инвестиционные цели. В отличие от обычных бюджетных расходов, направляемых на строительство инфраструктуры и объектов социальной сферы, средства из бюджета развития предназначены для наиболее значимых инвестиционных целей. Это:

- прямые государственные инвестиции, предоставляемые по конкурсу;
- кредитование экспортных операций;
- капитальные вложения, связанные с санацией предприятий;
- покрытие обязательств по выданным государственным гарантиям.

Следует обратить внимание на использование средств бюджета развития для государственных гарантий по капиталовложениям. Инвести-

ции в производство до сих пор малопривлекательны для частного капитала, но государственная гарантия на компенсацию из бюджета части израсходованных средств повысит инвестиционную активность банков и предприятий.

Особое место в промышленной политике занимает ОПК. Еще в начале 90-х гг. на долю ОПК и связанных с ним производств приходилось более половины всей выпускаемой промышленной продукции. Экономический кризис и изменение политической обстановки в мире вызвали резкое сокращение выпуска продукции военного назначения. Провозгласив программу конверсии, т. е. перестройки производственных мощностей ОПК на выпуск продукции гражданского назначения, правительство не обеспечило эту программу финансовыми ресурсами, что обернулось большими и неоправданными потерями для этой сферы производства. В середине 90-х гг. оборонный госзаказ составлял только 15% дореформенного уровня, причем и эти средства поступали предприятиям ОПК далеко не полностью. Ко второй половине 90-х гг. процесс конверсии приблизился к своим физическим пределам: доля гражданской продукции достигла почти $\frac{3}{4}$ общего выпуска конверсионных предприятий, каждое пятое предприятие выпускало только гражданскую продукцию, а на каждом третьем предприятии доля гражданской продукции составляла не менее 80%.

Сегодня задача государства в этой сфере — сохранение и развитие потенциала ОПК как наиболее высокотехнологического и конкурентоспособного сектора отечественной обрабатывающей промышленности. С этой целью будет проведена реорганизация оборонного производства с целью сосредоточения на ограниченном числе самых эффективных предприятий, которые будут производить и военную, и гражданскую продукцию. Государство делает ставку на укрупнение военных предприятий, многие из которых относятся к числу *казенных предприятий*. (Это особая правовая форма предприятий, предусматривающая полную подчиненность государственным органам управления.)

Элементом структурной перестройки является поддержка экспортных производств. Значение экспорта готовой продукции для российской экономики гораздо шире, чем возможность повысить загрузку мощностей и увеличить объем валютных поступлений. Опыт азиатских «тигров» и других стран «догоняющего развития» показал, что в орбиту экспортных производств постепенно вовлекается значительная часть промышленности и экспорт «вытягивает» ее на более высокий научно-технический уровень.

Политика занятости. До сих пор одним из факторов, сдерживающих структурную перестройку, остается опасение массовой безработицы. Это опасение имеет под собой веские основания. Однако угроза массовой без-

работицы не может бесконечно долго затухиваться сохранением неэффективной экономической структуры: рано или поздно ресурсы государства истощаются.

Для смягчения проблемы безработицы необходима политика занятости. Она должна быть направлена на создание рынка труда, социальной защищенности работников и мобильности трудовых ресурсов. Последнее обстоятельство имеет особенно важное значение, поскольку эффективному использованию рабочей силы мешает невозможность переезда работников на временное или постоянное жительство в трудодефицитные регионы. Например, ряд текстильных регионов поражен безработицей, тогда как текстильные предприятия в других регионах испытывают острую нехватку кадров. (Примечательно, что в самом начале послевоенного восстановления Западной Германии для повышения мобильности рынка труда в 1950 г. был принят Закон о жилищном строительстве, предусматривающий помощь государства в строительстве или приобретении жилья при переезде на новое место жительства.)

Основными элементами политики занятости должны быть следующие:

- поддержка малого бизнеса и индивидуального предпринимательства. Возможна даже доплата владельцам малых частных предприятий за сохранение или создание рабочих мест. Из мирового опыта известно, что малые предприятия — очень «трудоинтенсивные» структуры, способные поглотить избыток рабочей силы при сокращении или структурной перестройке промышленности;

- создание организационных и материальных условий для миграции работников в регионы, испытывающие недостаток в рабочей силе (помощь в переезде, получении жилья и т. д.);

- квотирование рабочих мест (выделение в законодательном порядке рабочих мест для молодежи и других социально уязвимых групп населения с компенсацией собственникам предприятий дополнительных затрат из региональных бюджетов);

- информационное обслуживание рынка труда государственными или частными компаниями (предоставление информации о предложении и спросе на рабочую силу);

- организация переобучения работников.

§ 3. Экономические и организационные преобразования на микроуровне

Новые организационные формы бизнеса. В конце 1993 г. был подписан указ президента о создании финансово-промышленных групп (ФПГ). В юридических документах ФПГ определяется как совокупность юридических лиц, объединивших свои ресурсы и делегирующих головной организации группы часть своих полномочий для реализации инве-

стиционных проектов, повышения конкурентоспособности продукции и эффективности производства. На практике это означает объединение производственных, научно-исследовательских, сбытовых организаций вокруг банка и наделение созданной таким образом организации полномочиями по перераспределению финансовых средств между ее членами и представлению членов организации в отношениях с другими юридическими лицами. Например, государственные органы могут выделить бюджетный кредит головной организации ФПГ, которая затем распределит кредит между ее членами.

В настоящее время официально насчитывается порядка ста ФПГ. Пока они не оправдали тех больших надежд, которые на них возлагали первоначально. Сказываются последствия банковского кризиса 1998 г., медленное развитие законодательной базы и нехватка бюджетных средств для поддержки ФПГ.

Поэтому в последние годы получил распространение неформальный тип промышленных объединений — интегрированные бизнес-группы (ИБГ). ИБГ представляет собой совокупность коммерческих организаций, между которыми поддерживаются регулярные нерыночные взаимосвязи. В ИБГ всегда присутствует центральный элемент — юридическое лицо или группа физических лиц (собственники, менеджеры), принимающие основные управленческие решения. Центральным элементом группы часто бывает крупный банк, или предприятие, или же специально созданная финансовая структура.

Отметим, что главная особенность ИБГ — наличие устойчивых, но *неформальных*, юридически не закрепленных и непрозрачных отношений. Это дает возможность гибко изменять структуру группы в зависимости от конкретных условий, перемещать активы внутри группы в целях уменьшения совокупного налогового бремени и концентрации ресурсов на стратегических направлениях.

Возникновение ИБГ явилось реакцией капитала на нечеткость, нестабильность и противоречивость законодательства, налоговой системы и других элементов хозяйственной среды. В этих условиях именно неформальный и непрозрачный для государства и конкурентов характер взаимодействия внутри группы позволил консолидироваться крупному бизнесу. Однако в долгосрочном плане непрозрачность становится главным препятствием на пути притока «внешних» капиталовложений в ИБГ, потому что инвесторы не склонны вкладывать деньги в те коммерческие структуры, где они не способны контролировать использование средств.

«Виртуальная» экономика. В работе российских компаний большое место занимают «невидимые» операции, которые проводятся за счет наличных платежей, товарообмена и других расчетов, не отражаемых

в официальной бухгалтерской документации. Такие операции преследуют главным образом цель сокрытия финансовых потоков и уменьшения налоговых платежей. Совокупность «невидимых» операций часто называют «виртуальной» экономикой (этот термин был впервые использован двумя американскими учеными, опубликовавшими в 1998 г. статью о российской экономике).

«Виртуальную» экономику образуют практика поставки товаров «в обмен» на наращивание задолженности потребителя перед поставщиком, задолженность предприятий перед бюджетом, а также неденежные формы расчетов:

- расчеты векселями;
- взаимные зачеты (например, угольные компании рассчитываются за электроэнергию поставками энергетических углей на ТЭЦ);
- бартер (расчеты путем обмена товарами и услугами).

Бартер является наиболее распространенным видом неденежных расчетов, причем он зачастую осуществляется не напрямую, а через посредников, которые специализируются на определенных товарообменных сделках.

Во второй половине 90-х гг. неденежные формы расчетов преобладали на большинстве предприятий и обслуживали 70–80% оборота. В 1999–2000 гг. масштабы «виртуальной» экономики стали заметно сокращаться (примерно до 20% оборота), но она по-прежнему играет немалую роль в хозяйственной жизни.

Банкротства — инструмент рыночной селекции. В условиях тяжелого финансового и производственного кризиса, поразившего всю промышленность в 90-х гг., государство фактически воздерживалось от применения процедуры банкротств в отношении несостоятельных предприятий. К тому же искаженность соотношений цен, неплатежи и другие нарушения в денежно-финансовой сфере мешают объективно оценить прибыльность или убыточность предприятия, а тем самым его экономическую эффективность и конкурентоспособность. Немало случаев, например, когда выпуск современной, пользующейся спросом продукции сочетается с убыточностью предприятия из-за несвоевременных расчетов с ним со стороны покупателей и должников.

Тем не менее отсутствие в экономической жизни института банкротств мешает полноценной работе рыночного механизма. Независимо от результатов хозяйственной деятельности приватизированные и государственные предприятия не ощущают на себе давления спроса и конкуренции. В течение всего 1997 г., когда Россия столкнулась с массовым кризисом неплатежей и широкими социальными протестами в связи с многомесячными невыплатами заработной платы, происходило меньше банкротств, чем *ежемесячное* количество банкротств в США.

По мере стабилизации денежно-финансовой сферы и промышленного производства государство приступило к более энергичным мерам по отношению к несостоятельным предприятиям. Упрощается процедура признания должника банкротом: для этого достаточно задержки платежа по долгу в течение трех месяцев. В случае невозможности рассчитаться с кредиторами должник может сам объявить себя банкротом. Предусмотрено назначение государством «внешнего управляющего» на период рассмотрения дела о банкротстве и расчетов с должниками: он должен следить за сохранностью имущества и готовить предприятие к реструктуризации, продаже или закрытию. Особые правила действуют для предприятий с числом работников более 5 тыс. чел., а также для «градообразующих» предприятий: внешнее управление может продлиться до 10 лет.

По примеру восточноевропейских стран было бы целесообразно расширить внесудебную практику банкротств (признание несостоятельности по договоренности между должником и основными кредиторами), а также начать дела о несостоятельности ряда предприятий по инициативе государства. Часть из этих задач решается в новом (третьем по счету за весь период реформ) Законе о несостоятельности (банкротстве) от 2002 г. Нормы Закона усиливают защиту прав и интересов кредиторов, расширяют права добросовестных предприятий-должников и защищают их от недобросовестных действий третьих лиц, усиливают возможность финансового оздоровления и более четко определяют статус государственных органов, участвующих в процедуре банкротства.

Создание конкурентной среды. Очевидно, что рынок не может функционировать без конкурентной среды. Но в России сложность вопроса о поддержании конкуренции связана, во-первых, с очень высокой степенью монополизации (хотя нельзя не замечать ослабления монополизма за счет появления новых субъектов рынка, включая конверсионные производства), во-вторых, с концентрацией производственных и финансовых ресурсов в рамках ИБГ и других объединений и, в-третьих, с влиянием импорта на состояние легкой, пищевой, автомобильной и других отраслей промышленности.

Эти обстоятельства требуют формирования гибкой и сбалансированной стратегии поддержания конкуренции.

Эта стратегия должна опираться прежде всего на индивидуальный подход к хозяйствующим субъектам. Нельзя исключать таких традиционных мер антимонопольного регулирования, как дробление вертикально интегрированных компаний, предотвращение слияний и монополистического сговора. Это простые и очевидные меры поддержания конкурентной среды, широко практикуемые во всем мире, но совершенно не используемые в России. Кроме того, при реальной сложности антимоно-

польного регулирования производственных предприятий, которые трудно разукрупнить, не нарушив технологические связи, положение дел в сфере оптовой и розничной торговли обстоит гораздо проще. Между тем именно на оптовом рынке чаще всего происходит монопольное наращивание цены. Это особенно характерно для массовых товаров — электроэнергии, топлива, сырья. Потребитель получает эти товары по завышенным ценам не столько по вине производителя, сколько из-за вмешательства посредников. Борьба с такой торгово-посреднической деятельностью с экономической точки зрения не представляет особых проблем (возможна даже замена недобросовестных посредников одной государственной организацией, лучше всего регионального или муниципального уровня), хотя может быть сложной в организационном плане. Она дает заметный экономический эффект в виде снижения цен и тарифов на базовые ценообразующие товары, что продемонстрировал аналогичный опыт в Польше в 1994–1995 гг. Кроме того, предметом государственного антимонопольного регулирования в сфере обращения должно быть противодействие искусственным ограничениям на перемещение товаров и капиталов, которые практикуются на уровне регионов и иных административных и (или) экономических образований вплоть до криминальных ограничений на транспортировку и розничную торговлю сельскохозяйственной продукцией.

Составной частью антимонопольной политики должна стать внешне-торговая политика. Это приобретает особое значение в связи с намечаемым вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), которое потребует большего открытия рынков. Либерализация внешне-экономической деятельности в первые годы реформ сыграла огромную роль в насыщении внутреннего рынка и стабилизации цен. В современной России импорт — наиболее сильный источник конкуренции. Однако кризисное состояние ряда отраслей, неспособных противостоять конкуренции импорта, требует перехода к умеренному протекционизму. Он должен опираться на ясное видение перспектив отдельных отраслей и их способность наладить выпуск конкурентоспособной продукции в течение ограниченного срока действия протекционистской защиты. Поэтому протекционизм должен действовать избирательно: одни отрасли вообще не нуждаются в защите, а для других протекционистские барьеры должны быть установлены на определенный, заранее заданный период времени. В этом случае внешнеторговая политика из простого инструмента пополнения бюджета за счет импортных пошлин станет гибким и действенным инструментом промышленной политики.

Нахождение баланса между открытостью экономики, без которой нет конкуренции на внутреннем рынке и немислим научно-технический прогресс, и протекционизмом в отношении отдельных отраслей и пред-

приятий — очень важное условие успешного развития российской экономики. Универсальную промышленную структуру, какой она была в автаркическом СССР, сохранить невозможно, но потеря многих отраслей под влиянием иностранной конкуренции была бы губительна для экономики в целом.

РЕЗЮМЕ

В начале XXI в. Россия столкнулась с очень серьезными вызовами. По уровню ВВП наша страна сейчас находится между 10-м и 16-м местами в мире. Поэтому она стоит перед необходимостью модернизации — всестороннего обновления социально-экономических институтов и экономической базы.

Опыт тех стран, которые добились успеха, свидетельствует, что сохранение и умелое использование национальных особенностей играет чрезвычайно важную роль в модернизации. Но неперенным условием успеха является формирование рыночных и демократических институтов. Рынок и демократия выступают не следствием богатства общества, а условиями и в некоторой степени — предпосылкой богатства.

Модернизация может быть осуществлена на пути структурных реформ, т. е. изменения пропорций между секторами экономики, развития новых сфер и отраслей и организационно-правовых изменений на уровне крупных компаний. Структурные реформы должны обеспечить конкурентоспособность российских компаний и развитие финансовых и информационных услуг.

Это требует проведения широких социально-экономических реформ по трем основным направлениям: а) расширение экономической свободы для бизнеса, б) перестройка социальной сферы, в) реформы административной системы. Они должны создать благоприятный инвестиционный климат, обеспечить приток российских и иностранных капиталовложений и на этой основе — экономический рост.

Одним из инструментов воздействия на экономику со стороны государства выступает промышленная политика — совокупность долгосрочных мер государства, направленных на рост производства, разработку и освоение научно-технических достижений, улучшение отраслевой структуры и развитие экспорта готовой продукции. При проведении промышленной политики используют бюджетные инвестиции, субсидии, налоговые и другие финансовые рычаги. Важное место занимают также развитие конкурентной среды, стимулирующее повышение эффективности производства и инновационную активность компаний, и формирование широких организационно-экономических сетей, обеспечивающих создание, освоение и распространение новых продуктов и технологий.

Одним из факторов, сдерживающих структурную перестройку, остается опасение массовой безработицы. Для смягчения проблемы безработицы необходима политика занятости. Она должна быть направлена на создание рынка труда, социальной защищенности работников и мобильности трудовых ресурсов.

Крупные компании продолжают поиск оптимальных организационных форм, позволяющих адаптироваться к особенностям российского рынка и государственного регулирования. В последние годы получил распространение неформальный тип промышленных объединений — интегрированные бизнес-группы (ИБГ). В работе российских компаний большое место занимают «невидимые» операции, которые проводятся за счет наличных платежей, товарообмена и других расчетов, не отражаемых в официальной бухгалтерской документации («виртуальная» экономика).

Высокая степень монополизации и концентрации производственных и финансовых ресурсов в рамках ИБГ и других объединений требуют проведения гибкой и сбалансированной политики развития конкурентной среды. Составной частью антимонопольного регулирования должна стать внешнеторговая политика, которая приобретает особое значение в связи с намечаемым вступлением России во Всемирную торговую организацию.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое модернизация? Какие примеры успешной модернизации за последние десятилетия вы знаете?
2. Что составляет предмет и содержание структурных реформ?
3. Назовите три основных направления преобразований («блоки реформ»), требуемых для улучшения инвестиционного климата.
4. Что такое промышленная политика? Какие инструменты использует государство для проведения промышленной политики?
5. Какие темпы экономического роста вы считаете реалистичными для России в ближайшие годы и почему?
6. В чем особенности каждой из трех групп отраслей, выделяемых в России в качестве объектов промышленной политики?
7. Что такое интегрированные бизнес-группы и почему они возникают?
8. В чем состоят преобразования на микроуровне?

СТАНОВЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

§ 1. Реформа банковской системы в период перестройки

Банковская реформа в нашей стране началась в период перестройки и проходила в несколько этапов.

Первый этап банковской реформы. Реорганизация Государственного банка СССР (Госбанка СССР) в июле 1987 г. обозначила начало первого этапа банковской реформы. Была создана новая система банков, состоящая из Госбанка СССР и пяти специализированных банков — Банка внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк СССР), Промышленно-строительного банка СССР (Промстройбанк СССР), Агропромышленного банка СССР (Агропромбанк СССР), Банка жилищно-коммунального хозяйства и социального развития СССР (Жилсоцбанк СССР) и Банка трудовых сбережений и кредитования населения (Сберегательный банк СССР).

Госбанк СССР был провозглашен главным банком. В его задачи входили управление денежно-кредитной системой страны, координация всей банковской деятельности, организация расчетов между банками, организация и укрепление денежного обращения, кассовое исполнение государственного бюджета, проведение единой валютной политики, определение официального курса иностранных валют по отношению к советскому рублю. На Госбанк была возложена разработка кредитного плана в целом по стране, распределение ресурсов и кредитных вложений по специализированным банкам. Госбанк должен был осуществлять контроль над работой специализированных банков, вместе с Госпланом, Минфином, с участием других специализированных банков разрабатывать также проект свободного валютного плана страны.

В задачу Внешэкономбанка входили организация и проведение расчетов по экспортно-импортным и неторговым операциям, кредитование внешнеэкономической деятельности хозяйственных организаций, контроль над исполнением свободного валютного плана, использование валютных ресурсов страны, ведение операций на международных валютных и кредитных рынках, совершение операций с наличной валютой и валютными ценностями. Промстройбанк осуществлял кредитование основной деятельности предприятий, финансирование и кредитование капитальных вложений, расчеты в промышленности, строительстве, на транспорте и связи, в системе снабженческо-сбытовых и научных организаций. Агропромбанк стал осуществлять кредитование предприятий

и организаций агропромышленного комплекса и потребительской кооперации. Жилсоцбанк был призван организовать кредитование и расчеты в жилищно-коммунальном хозяйстве, торговле, бытовом обслуживании, легкой и местной промышленности, а также в сфере кооперативной и индивидуальной трудовой деятельности.

На базе широкой сети сберегательных касс был создан Сберегательный банк. Его задача состояла в том, чтобы осуществлять расчеты и кассовое обслуживание населения, обеспечивать распространение и погашение облигаций государственных займов, кредитование потребительских нужд граждан. Данный банк был призван внедрять прогрессивные формы расчетов и кредитования населения, коренным образом улучшить обслуживание населения как по месту работы, так и по месту жительства.

Таблица 27-1

Количество учреждений банков в период 1987—1990 гг.

	1987	1988	1989	1990
Госбанк СССР	4479	171	236	235
Промстройбанк СССР	1190	2052	1872	1466
Агропромбанк СССР	—	3558	3478	3374
Жилсоцбанк СССР	—	1187	1055	716
Внешэкономбанк СССР	17	17	19	20
ВСЕГО	5686	6985	6660	5811
Сбербанк СССР (тыс.)	77,9	76,9	76,0	75,5
Коммерческие банки	—	—	41	225

Подобная структура банковской системы (табл. 27-1) складывалась под влиянием общей структуры управления народным хозяйством. В соответствии с основными направлениями перестройки управления экономикой в стране было создано семь народно-хозяйственных комплексов, в том числе пять комплексов, связанных с промышленностью и строительством (топливно-энергетический, машиностроительный, металлургический, химико-лесной и строительный комплексы), а также аграрно-промышленный и социальный комплексы. Промстройбанк стал взаимодействовать со строительным и промышленным комплексами, Агропромбанк стал обслуживать интересы агропромышленного комплекса и, наконец, Жилсоцбанк — потребности социального комплекса. Каждый народно-хозяйственный комплекс получил как бы поддержку

в виде специального банка, осуществляющего его кредитно-расчетное обслуживание.

В первый период реформы, помимо банков государственного происхождения, в стране начала формироваться сеть акционерных и кооперативных коммерческих банков.

Как нетрудно заметить, идея децентрализации банковской системы действительно получила свою реализацию на практике. Вместо трех банков в стране стало работать шесть государственных банков, и впервые было разрешено создание самостоятельных коммерческих кредитных учреждений.

Недостатки первого этапа реформы. Успех проведенной децентрализации, однако, был относительным, поскольку централизм по-прежнему доминировал. Специализированные банки напоминали те же банковские министерства, только размером поменьше. Управление все так же осуществлялось из центра («сверху вниз»). Экономически сам центр (правление специализированного банка) был зависим от Правления Госбанка СССР, который, как и раньше, забирал ресурсы, собранные низовыми периферийными специализированными банками, и на платной основе наделял ими то или иное специализированное кредитное «министерство». Логика централизованного управления еще какое-то время оставалась живучей. Ни правление банка, ни правления специализированных банков не были заинтересованы передавать власть на места, командный стиль продолжал сохраняться.

Наиболее существенным недостатком тех преобразований, которые были совершены в банковской сфере, являлось то, что они были направлены главным образом на «банкотворчество» без радикального изменения содержания, стиля и методов банковской работы, усиления экономических методов влияния на экономику. К сожалению, несмотря на перестройку банков, в их деятельности реально почти ничего не изменилось. Инициатива банков по-прежнему осталась на низком уровне. Например, если в 70-е гг. Стройбанк СССР ежегодно выпускал в среднем 260 нормативных распоряжений, в начале 80-х гг. — более 300, в 1985 г. — 434 письма, то его преемник Промстройбанк только в I квартале 1988 г. издал 109 нормативных распоряжений.

Серьезным недостатком перестройки банковской системы являлось сокращение численности низовых звеньев управления ею и увеличение управленческих структур в среднем административном звене — областных (городских) управлениях банка. По сравнению с дореформенным периодом (на 1 сентября 1987 г.) численность отделений банков на начало 1989 г. в РСФСР сократилась на 11%, в то время как число управлений (бывших контор банка) возросло на 87%.

Перестройка банковской системы реально не привела к специализации кредитных учреждений, хотя это было одной из главных задач реформы. По существу, в районах продолжали действовать не специализированные, а универсальные банки. Они обслуживали все те же хозяйственные организации, которые действовали на территории данного района. К примеру, в Калининском отделении Промстройбанка СССР г. Москвы наряду с клиентурой банка данной специализации (154 хозяйственные организации) обслуживалось 457 организаций, которые должны были находиться в Жилсоцбанке, 28 и 29 организаций — соответственно в Агропромбанке и Госбанке СССР. Получалось, что свыше $\frac{3}{4}$ клиентуры данного банка должно было относиться к профилю других банков.

В целом банковская реформа оказалась неподготовленной. Организация перестройки банковской системы (перемещение клиентуры из одного банка в другой, кадровые вопросы, структура кредитных учреждений и пр.) не была в достаточной степени проработана заранее. Во многом банки перестраивались «на марше», без широкого обсуждения концептуальных подходов как в среде банковских работников, так и в научной сфере.

Но **главная причина неудач** состояла в том, что банковская реформа проводилась без достаточных общих экономических предпосылок. Известно, что перестройка управления советской экономикой началась с принятия Закона СССР «О государственном предприятии (объединении)» от 30 июня 1987 г., а также различных постановлений о перестройке важнейших управленческих структур — министерств и комитетов СССР. Последующие два года показали, что в народном хозяйстве не были созданы должные экономические стимулы. Иными словами, экономика предприятия не стала тем «локомотивом», который вывел бы народное хозяйство в целом на новый, качественно более высокий уровень. Реформа банков, как и других блоков хозяйственного механизма, легла по-прежнему на недостаточно сильный хозрасчет, затратный механизм, старые цены, слабую хозяйственную активность предприятий. В этих условиях банки не могли развернуть свою работу в полном объеме, ибо коммерческие тенденции в хозяйстве слабо проявляли себя, не исходили из глубины экономического механизма в целом.

Причины неудач первого этапа реформы. Проблемы экономического роста были сопряжены с ослаблением финансовой базы государства и предприятий. Государственный бюджет страны в 1988—1990 гг. был сведен с большим дефицитом. Безусловно, это не могло не сказаться на кредите, давление на который как источник удовлетворения потребности страны и предприятий в денежных ресурсах существенно увеличилось. Из народного хозяйства кредиты стали переключиваться в покрытие бюд-

жетных потребностей. Положение усугублялось тем, что доходы и расходы населения также не были сбалансированы, рост денежной массы опережал темп роста товарооборота и услуг, оказываемых населению. Все это неизбежно вызвало инфляцию, а значит, и девальвацию ссудного фонда, снижение эффективности его использования. И без того сложное положение банка подрывалось как бы изнутри, не давая ему решить старые проблемы.

Немаловажное значение в снижении эффективности банковской реформы имело и то, что к ее началу не было полного осмысления роли банка в экономической реформе в целом. Концепция перестройки кредитной системы во многом еще носила отпечаток старых представлений о монополии Государственного банка. Характерно, что многие стремились к возврату к прежней банковской структуре и считали виновником всех бед в банковской сфере разукрупнение государственных банковских структур.

В оценке реформы в основном преобладал критический тон. За критикой реформы позитивные ее моменты были обойдены, хотя, безусловно, несмотря на явные недостатки, банковская реформа имела и положительные черты (например, то, что она ликвидировала старую централизованную систему). Известно, однако, что всякое разрушение может быть оправдано только в том случае, если на его обломках возводится новое здание, более прочное и разумное. К сожалению, работа специализированных банков не позволяла сделать такой вывод. Большинство банковских работников признавали, что они не способны по уровню своей профессиональной подготовки обеспечить качественное обслуживание клиентов и имеют слабое представление о формах делового партнерства банка с клиентами.

И тем не менее было бы несправедливо видеть в первом этапе банковской реформы лишь негативные результаты. Бесспорно, в ней были и позитивные черты. К их числу необходимо отнести обозначившийся **переход к новому типу банковской системы: попытка разделения эмиссионной и кредитной функций Государственного банка**. К числу позитивных сторон реформы следует также отнести и образование коммерческих банков, что означало не только подрыв централизма в управлении банковской сферой, но и **ликвидацию монопольного права государства на создание банковских структур**. В целом можно сказать, что первый этап банковской реформы, несмотря на явные просчеты, обозначил построение банковской системы по пути, который исторически десятилетиями складывался в дореволюционной России и западных странах.

В реформе банковской системы были и другие положительные стороны. К лучшему менялся кредитный механизм. Наряду с банковским кредитом пробивал себе дорогу коммерческий кредит. Постепенно возника-

ли новые формы обслуживания клиента: факторинг, лизинговые операции. Параллельно с новыми банками в стране начали более активно формироваться другие рыночные структуры: биржи, всевозможные посреднические организации, производственные ассоциации и совместные предприятия. Постепенно вызревали условия для дальнейшей модернизации банковской системы.

Второй этап банковской реформы. Вторым периодом банковской реформы начался с принятия в декабре 1990 г. Верховным Советом СССР Закона «О Государственном банке СССР» и Закона «О банках и банковской деятельности». Одновременно с этими законами принимаются республиканские законы, в том числе Закон РСФСР «О Центральном банке РСФСР» и Закон «О банках и банковской деятельности в РСФСР». За многие годы впервые, таким образом, деятельность банков получила законодательную основу. Банки были объявлены самостоятельными юридическими лицами, экономически самостоятельными учреждениями, не несущими ответственности по обязательствам государства (так же как и государство не отвечает по обязательствам банков).

Государственный банк СССР, центральные банки республик были выведены из подчинения соответственно Совету Министров СССР и Советов Министров республик, стали подотчетными Верховным Советам, независимыми от исполнительных и распорядительных органов государственной власти. Были определены уставные капиталы и различные целевые фонды. В соответствии с законом Центральный банк России, к примеру, создает страховой фонд за счет обязательных отчислений банков. Законы об эмиссионных банках содержали и другие важные особенности. К примеру, по законодательству РСФСР было запрещено использование эмиссии денег непосредственно для финансирования дефицита государственного бюджета РСФСР. Банк России объявляется органом денежно-кредитного регулирования экономики республики, объема и структуры денежной массы в обращении. Денежно-кредитное регулирование экономики РСФСР осуществлялось Банком России путем определения норм обязательных резервов, учетных ставок по кредитам, установления экономических нормативов для банков, проведения операций с ценными бумагами. Особенности новых законов состояли и в том, что они разрешали рефинансирование Банком России деловых банков путем предоставления им краткосрочных кредитов по определенной учетной ставке; определялись другие важные задачи Центрального банка: перечень операций с банками, регулирование курса рубля к денежным единицам иностранных государств, управление официальными золотовалютными резервами РСФСР, выдача лицензий на проведение операций в иностранной валюте, выдача лицензий (разрешения) на открытие представительств иностранных банков и иных финансово-кредитных ор-

ганизаций на территории РСФСР. В соответствии с законодательством РСФСР впервые были определены экономические нормативы, устанавливаемые Банком России для банков. К их числу были отнесены следующие экономические нормативы:

- минимальный размер уставного капитала;
- предельное соотношение между размером уставного капитала банка и суммой его активов с учетом оценки риска;
- показатели ликвидности баланса;
- минимальный размер обязательных резервов, депонируемых в Банке России;
- максимальный размер риска на одного заемщика;
- ограничения размеров валютного и курсового рисков;
- ограничения использования привлеченных депозитов для приобретения акций юридических лиц.

В течение всего 1991 г. денежную систему распадающегося Союза лихорадило. Произведенное первое значительное повышение цен весной 1991 г. сопровождалось замораживанием вкладов населения. И хотя оно в скором времени было отменено, *доверие к денежной политике правительства было резко подорвано*. Население продолжало оставаться в напряжении: то ли свободные деньги класть на сберегательные книжки в банк, то ли держать на руках в целях предстоящей покупки товаров во избежание их замораживания во вкладах. За первое полугодие 1991 г. денежная масса выросла на 41,6%, а за 9 месяцев — более чем наполовину. К осени 1991 г. фактические остатки имеющихся платежных средств в 1,5 раза превышали масштабы товарооборота. Началось «бегство от денег» и одновременно сужение денежного обращения как главного компонента рынка. В различных регионах появились продовольственные и промышленные карточки, различные талоны, купоны, без которых деньги становились ненужными бумажками. Во взаимоотношениях между предприятиями совершались бартерные сделки, происходил товарообмен (вагон мяса менялся на вагон зерна или сахара и т. д.). В целом можно сказать, что ни по линии Центра, ни по линии республик устойчивость общей денежной единицы не была обеспечена, напротив, фактически происходил распад единой денежной системы. Кризис периодически подогревался слухами о денежной реформе, ажиотажем вкладчиков, очередями граждан в сберегательных банках, то изымающих свои деньги со счетов, то активно сдающих купюры (особенно 50 и 100 руб.) во вклады.

Решающими причинами столь резкой дестабилизации денежного обращения были общие политические и экономические факторы. Заметное воздействие, однако, оказывало и отсутствие единства в методах регулирования банковской деятельности. Не были едиными и главные инструменты денежно-кредитного регулирования. В течение 1991 г. Централь-

ный банк РСФСР трижды менял их размер, что, естественно, вызывало значительное неудовлетворение коммерческих банков.

По существу, взаимоотношения между Центральным банком РСФСР и коммерческими банками вылились в малую «войну». Коммерческие банки стали жаловаться на унижительную процедуру их регистрации, на неудовлетворительное снабжение их денежной наличностью, в чем Центральный банк практически не был виноват, ибо у него также не было денег, физически он не мог зачастую подкрепить их кассовую наличность, так как деньги из-за товарного дефицита не совершали необходимого кругообращения, не возвращались в его кассы, а оседали на руках у населения.

Второй период банковской реформы дал необходимый импульс и для развития второго звена банковской системы — коммерческих банков. Вышедший Закон «О банках и банковской деятельности в РСФСР» положил конец деятельности специализированных банков, которые, просуществовав более трех лет, так и не смогли внести в свою работу качественно новых изменений. Вместо специализированных банков был взят курс на создание коммерческих банков. Собственно, коммерческие банки были уже созданы ранее, они работали параллельно со специализированными банками, к концу 1990 г. их численность составила 1357.

Согласно Закону о банках и банковской деятельности все банки трансформировались в акционерные коммерческие банки, их уставный капитал мог формироваться из средств не менее трех участников банка. Участниками банка могли при этом стать как юридические, так и физические лица (кроме Советов народных депутатов всех уровней и их исполнительных органов, политических организаций, специализированных общественных фондов). Чрезвычайно важно также и то, что закон допускал возможность образования банка на основе любой формы собственности (в том числе с привлечением иностранного капитала). Это означало, что снова после долгих десятилетий в России допускалось функционирование частного сектора в банковской сфере. Закон регулировал порядок открытия и прекращения деятельности банков, в том числе лицензирование их деятельности, регистрации, открытия банками филиалов и представительств, обеспечение финансовой стабильности банка.

Итоги второго этапа реформы. Реформа на втором этапе **завершила процесс создания двухуровневой банковской системы.** Эмиссионные банки выделились в самостоятельное звено в виде центральных (государственных) республиканских банков, коммерческие банки образовали второе звено банковской системы, взяв на себя функции кредитно-расчетного обслуживания предприятий и населения.

Таким образом, банковская система СССР была трансформирована в банковскую структуру нового типа, имеющую значительное сходство с дореволюционной системой и принятую в мировой практике.

В интересах упразднения монополизма в банковской сфере в это время проводилась политика по сдерживанию создания чрезмерно крупных банковских структур — банков-гигантов. К сожалению, в полной мере это сделать не удалось. По состоянию на 1 июля 1991 г. на базе бывших правлений отраслевых банков функционировали «Агропромбанк» (Москва) с оплаченным уставным капиталом в сумме 4,6 млрд руб., «Украина» (Киев), оплаченный капитал — 1174 млн руб., «Мосбизнесбанк» (Москва), оплаченный капитал 538 млн руб., впоследствии к ним присоединился «Россельхозбанк» (Москва) с капиталом 1,5 млрд руб. Конечно, это были уже не те союзные специализированные банки, охватывающие капиталы всех подчиненных им структур, от них прежде всего отмежевались некоторые республиканские кредитные учреждения, а внутри России значительная часть региональных банков стали автономными. И тем не менее капиталы самых крупных шести банковских гигантов г. Москвы были почти в 1,4 раза больше других банков, входящих в число 50 самых крупных банков бывшего Союза.

Продолжался процесс разгосударствления банковской системы. Хотя в скрытой форме многие из банков продолжали оставаться государственными, так как их капитал складывался преимущественно из ресурсов прежних отраслевых министерств, государственных объединений, государственных предприятий и банков, тем не менее постепенно, по мере акционирования экономических агентов, они все более приобретали акционерные черты. Этот процесс еще более оживился в конце 1991 г., когда ряд банков объявили о выпуске своих акций. Акционерами банка, таким образом, становились не только юридические, но и физические лица. Акционирование банковской системы получило тем самым импульс для развития, а сами банки приступили, наконец, в более массовом порядке к выпуску и продаже своих акций.

В целом к коммерческим банкам продолжали относиться осторожно. В этом отразился российский менталитет, который приучил российских граждан доверять свои средства государственным, а не частным банкам.

Огромный бюджетный дефицит, снижение объема производства, значительное превышение доходов населения над ростом производительности общественного труда неизбежно приводили к инфляции, безудержному вхождению в оборот излишних денежных знаков. Печатный станок не поспевал за потребностью хозяйства в наличных деньгах. Практически декларации как Государственного банка СССР, так и Центрального банка России о необходимости проведения жесткой политики в де-

нежной сфере заметного эффекта не дали. На 1 июля 1991 г. около половины денежной массы, находившейся в обращении, было направлено на покрытие государственного внутреннего долга и только треть ее использована на предоставление кредитов предприятиям, организациям, населению.

Это существенно меняло положение. На деле задача кредитных ограничений (рестрикций) выглядела не так прямолинейно, как она была сформулирована. Задача состояла в том, чтобы только сдерживать объемы кредита, не перегруппировывать его направление. Как отмечалось, инфляция в России имела свои специфические корни: она связана как с избыточным вхождением денег в обращение (главным образом из-за бюджетной эмиссии), так и с огромным товарным дефицитом. В этих условиях правильнее было бы, сдерживая кредит, не ограничивать его поступление в распоряжение коммерческих банков и предприятий, а предоставлять его производителям в интересах расширения производства товаров, снижения товарного дефицита. Главное, следовательно, состояло не в том, чтобы оградить денежное обращение от кредитной экспансии коммерческих банков (это было бы оправданно при перепроизводстве товаров), а в том, чтобы дать возможность коммерческим банкам в рамках установленных законом нормативов ликвидности усилить кредитную помощь тем производственным структурам, от которых зависит насыщение товарного рынка, одновременно изменив направление массы не в сторону государственного внутреннего долга, а в сторону развития кредитования народного хозяйства.

Новое продолжение реформа банковской системы получила в результате распада Союза и образования СНГ. Ликвидация союзных государственных структур привела к упразднению Государственного банка СССР и автономности эмиссионных банков суверенных республик. Госбанк СССР прекратил свое существование, эмиссионное дело перешло полностью к Центральному банку РСФСР. Согласно договоренности между руководителями суверенных государств, входящих в Содружество, предполагалось создать межреспубликанский банк, который должен осуществлять управление денежным оборотом в рамках рублевой зоны. Однако этому не суждено было состояться. Тем не менее России предстояло войти в третий этап банковской реформы, направленной на координацию денежной политики в рамках СНГ, преодоление инфляции, подготовку денежных реформ и укрепление позиций коммерческих банков.

Таким образом, банковская реформа, начавшаяся с середины 1987 г., привела к принципиальным коренным преобразованиям банковской системы и превращению ее в структуру нового типа.

За годы реформы произошли:

1. Ликвидация государственной монополии на банковское дело. После долгого перерыва право на создание банков получили различные экономические агенты — юридические и физические лица.

2. Переход к формированию принятой во всем мире двухуровневой банковской системы, при которой на первом уровне сосредоточивается эмиссионное дело (ЦБ России), а на втором — функционируют коммерческие банки, обслуживающие потребности предприятий и населения.

3. Перевод деятельности банков на законодательную основу: выходят законы, определяющие задачи и регламентирующие деятельность как Центрального банка России, так и коммерческих банков. Эмиссионный банк выводится при этом из подчинения исполнительной власти и передается в ведение законодательной власти.

4. Децентрализация управления банковской сферой. Вместо Государственного банка СССР с его централизованной системой управления кредитными ресурсами, а затем правлений специализированных банков с вертикальной схемой управления создана сеть коммерческих банков, выступающих в качестве самостоятельных юридических лиц.

5. Акционирование банковского капитала, формирование банков на базе многообразных типов собственности, в том числе частного капитала. Разгосударствление собственности на банковский капитал порождает сеть кредитных учреждений, адекватную типам собственности в стране.

6. Коммерциализация банковского дела. Главным принципом деятельности коммерческого банка становится получение прибыли, развитие рыночной мотивации в работе кредитных учреждений, сферы услуг и качества обслуживания клиентов.

7. Изменения в рыночных структурах, сопутствующих банковскому бизнесу. Наряду с банками в стране начали активно функционировать биржи, появились всевозможные посреднические организации, аудиторские фирмы и страховые компании, к лучшему менялась система кредитования предприятий. Был создан «каркас» нового банковского комплекса, но впереди предстояла значительная работа по модернизации содержания, стиля и методов банковского обслуживания, были необходимы значительные усилия по стабилизации денежного обращения и повышению роли кредитной системы в развитии экономики.

§ 2. Денежно-кредитная политика и ее воздействие на деятельность банковского сектора

Кризис денежного обращения. С середины 80-х гг. в денежном хозяйстве России особенно отчетливо стал прослеживаться разрыв между платежеспособным спросом и товарным предложением. В 1987—1990 гг. при сжа-

тии ссуд народному хозяйству началась кредитная экспансия на покрытие быстрорастущего разрыва между бюджетными доходами и расходами государства. Размеры текущих дефицитов бюджета и государственных внебюджетных фондов увеличились с 13,9 млрд руб. в 1985 г. до 200–240 млрд руб. в 1991 г., государственный внутренний долг увеличился со 141,6 млрд руб. в 1985 г. до более 1 трлн руб. в 1991 г. Соответственно в 1991 г. «взялотекущее» повышение цен, характерное для периода конца 60–80-х гг., сменилось взрывным их ростом. Экспансия финансового дефицита государства и народного хозяйства привела к беспрецедентному росту банковских кредитных вложений в эти сферы и гиперэмиссии денежных средств в наличной и безналичной формах.

Таким образом, главной особенностью денежного хозяйства России в конце 1991 – начале 1992 г. было быстрое нарастание денежного спроса в безналичной и наличной формах (на основе кредитной экспансии) при быстром сокращении его товарного покрытия.

С 1988–1989 гг. во все большей мере хозяйственные связи совершаются на основе бартера. Денежные операции, сопровождающие бартерные сделки, лишь отражают уже совершенные товарообменные сделки. Широкое развитие бартера началось с внешнеторговых операций; после его запрещения в этой сфере в 1990–1991 гг. ограничения сняты в конце 1991 г.

По некоторым оценкам, удельный вес товарообменных сделок в обороте предприятий за этот период достиг нескольких десятков процентов.

Бартер широко внедрялся в оборот по оплате труда предприятиями, а также при оказании услуг друг другу различными группами населения. Стихийно выделялся ряд товаров, который использовался в оптовом обороте в качестве «денежного» эквивалента (стройматериалы, бумага, краски, некоторые потребительские товары). Сфера обмена услугами и товарами между населением (вне организованных рынков) была основана преимущественно на бартере, а также на использовании некоторых ходовых товаров в качестве денежного эквивалента. Рублевые расчеты лишь дополняли бартерное содержание сделок. Одним из российских банковских объединений была даже предпринята попытка создания менового банка для совершения бартерных сделок.

С 1992 г. политика Правительства и Центрального банка России была направлена исключительно на краткосрочную финансовую стабилизацию (на основе кредитной рестрикции и достижения бездефицитного бюджета). При этом экономика в целом остро нуждалась в долгосрочной финансовой экспансии на цели структурной перестройки.

Со всей очевидностью это противоречие проявилось в 1992 и последующих годах и в налоговой политике Правительства России. Налоговый «пресс» как элемент антиинфляционной политики неизбежно ведет к сокращению производства (особенно в государственном секторе)

и сжатию финансовой базы, которая могла бы быть использована для целей кредитной экспансии, связанных со структурной перестройкой хозяйства.

Инфляционные ожидания в конце 1991 г., подготовка к либерализации цен и их всплеск в начале 1992 г. привели к кризису наличности. Ее нехватка в России в начале января 1992 г. составила 10 млрд руб. Для ее доставки на места использовались даже военные самолеты. В 40 регионах России из-за отсутствия наличных денег задерживалась на один-два месяца выплата пенсий и т. д. В связи с этим появились даже проекты региональных денег (например, в январе 1992 г. товарно-расчетные чеки «франки» в Свердловской области). Центральный банк России приступил в конце 1991 — начале 1992 г. к подготовке выпуска расчетных чеков для замещения наличности.

Достаточно широкое распространение получил выпуск коммерческими банками ценных бумаг на предъявителя (деPOSITНЫХ сертификатов), способных к обращению. При этом банки договаривались между собой о возможности приема таких депозитных сертификатов в качестве средств платежа.

Одним из коммерческих банков в нарушение эмиссионных функций государства была предпринята попытка чеканки собственной монеты — выпуска так называемых монетных депозитных сертификатов (январь 1992 г.). Предпринимались попытки эмиссии платежных средств, замещающих рубль, в межбиржевом и внутреннем обороте товарных бирж. В этом качестве использовались векселя, свободно принимаемые к учету и под залог коммерческим банком при бирже, ведущим расчеты между участниками биржевой торговли.

Таким образом, дезинтеграция хозяйства и нехватка наличности в условиях инфляционного повышения цен неизбежно приводили к появлению местных эмиссий и нарушениям эмиссионных прерогатив Центрального банка России.

К 1995 г. на российском финансовом рынке сформировалась достаточно широкая инфраструктура, выделились самостоятельные крупные сегменты. В настоящее время он состоит из рынков:

- государственных и негосударственных ценных бумаг;
- межбанковских кредитов;
- валютного и страхового.

Рынок государственных и негосударственных ценных бумаг. Ключевая роль на рынке государственных ценных бумаг принадлежит сегменту государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Кроме того, данный рынок представлен облигациями федерального займа с переменным доходом (ОФЗ), облигациями государственного сберегательного займа (ОГСЗ), облигациями выигрышного займа 1992 г.

Основная цель выпуска обязательств государственного внутреннего долга — мобилизация средств для финансирования расходов бюджета. Приоритетом при решении поставленной задачи является надежность всей конструкции заимствований, а также оптимизация стоимости внутреннего долга и сроков его погашения.

Начатая в 1995 г. реструктуризация долга в сторону удлинения сроков заимствования существенно изменила структуру долга в пользу государственных ценных бумаг со сроком обращения более 1 года. В декабре 1995 г. и январе — феврале 1996 г. рынок государственных ценных бумаг характеризовался устойчивым снижением цены заимствования для Министерства финансов Российской Федерации. Темпы снижения доходности превышают темпы снижения инфляции. Это позволяет сделать предположение о том, что при сокращении инфляции и снижении инфляционных ожиданий и при условии сохранения политики снижения доходности уровень реальных доходов по государственным ценным бумагам достигнет значения, которое устраивает как эмитента, так и инвесторов. Однако необходимо отметить, что резкое снижение доходности вложений в ГКО может привести к еще более мощной волне банкротств, чем августовский кризис 1995 г. Последнее связано с тем, что большинство банков рассматривает государственные ценные бумаги в качестве единственно достойного инструмента для вложения денег. В декабре 1995 г. половина средств среднего московского банка была вложена в ГКО и ОФЗ.

Такое исключительное положение рынка государственных бумаг является опасным для банков, так как гарантия безопасности — в диверсификации активов и рисков.

О масштабах развития рынка корпоративных (негосударственных) ценных бумаг дают представление следующие данные: по состоянию на 1 января 1996 г. финансовыми органами зарегистрировано 49 тыс. выпусков ценных бумаг на общую сумму (по номинальной стоимости) 145 трлн руб.

Рынок межбанковских кредитов (МБК). Этот рынок представляет собой важнейший сегмент финансового рынка, анализ которого дает Центральному банку объективную информацию о тенденциях в денежной сфере.

Рынок межбанковских кредитов возник в России вместе с системой коммерческих банков. Сделки на межбанковском рынке осуществляются как непосредственно между банками на основе двусторонних отношений, так и через посредников. В 1995 г. действовало четыре кредитных учреждения, получивших лицензию Банка России на проведение клиринговых операций.

В развитии межбанковского рынка, как и любой рыночной структуры, отмечаются как периоды относительно спокойной конъюнктуры, так и проблемные периоды. В своем развитии межбанковский рынок прошел последовательно через периоды активного наращивания объема операций, практически полного сжатия рынка (как по объемам, так и по участникам) и последующего восстановления. Несмотря на это, рынок не утратил своего значения в качестве важнейшего регулятора банковской ликвидности.

По данным сводного баланса коммерческих банков (без заключительных оборотов), объемы межбанковских кредитов, предоставленных другим банкам на 1 января 1996 г., превысили соответствующий показатель на 1 января 1995 г. примерно в 1,5 раза, что с учетом годового индекса инфляции (231%) означает сокращение объемов МБК в реальном выражении.

За этот же период текущий объем рынка ГКО возрос почти в 7 раз, а вложения банков в государственные ценные бумаги на 1 января 1996 г. превысили соответствующий показатель на 1 января 1995 г. в 4,4 раза.

Следствием различия в динамике рыночных операций стало снижение доли сектора МБК в общем объеме денежного рынка. Сужение масштабов межбанковского кредитования не имело глобальных последствий для состояния банковской ликвидности лишь потому, что компенсировалось ускоренным развитием другого сектора денежного рынка, а именно рынка ГКО.

Поскольку именно в банковской сфере велики системные риски, плохое финансовое состояние отдельных коммерческих банков может сыграть серьезную роль в дестабилизации банковской системы и финансового рынка в целом. Поэтому *вопрос о повышении надежности функционирования межбанковского кредитного рынка в России связан прежде всего с общей проблемой надежности коммерческих банков*. Все инструменты, используемые для функций надзора и повышающие надежность банка, являются в то же время инструментами, влияющими на надежность функционирования межбанковского рынка. Для предотвращения цепной реакции кризиса ликвидности коммерческих банков необходима активизация выполнения Банком России функций надзора и кредитора последней инстанции.

В условиях сохранения на рынке МБК ситуаций дефицита надежного заемщика необходимо разработать механизмы, гарантирующие возвратность кредита (например, использование в качестве залога депозитов в Банке России, ГКО и т. д.), а также инструкции, обеспечивающие использование этих механизмов участниками межбанковского рынка.

Долгосрочные перспективы укрепления регулирующей роли Центрального банка на межбанковском рынке связаны с неустанной работой

по повышению надежности, совершенствованию расчетно-платежной системы России.

Валютный рынок. С 1995 г. положение на внутреннем валютном рынке коренным образом изменилось. Наряду с безэмиссионным финансированием дефицита государственного бюджета и ограниченным кредитованием правительства переломить характерные для предшествующих лет тенденции на валютном рынке удалось за счет совершенствования методов регулирования в области денежно-кредитной и валютной политики, развития рынка государственных ценных бумаг, внедрения системы контроля со стороны Банка России за операциями на биржевом и межбанковском валютных рынках, повышением эффективности контроля за поступлением валютной выручки от экспортных операций, а также внедрением в практику нового механизма формирования курса национальной валюты.

В результате удалось добиться главной цели — повышения авторитетности и весомости рубля для российской экономики в целом, а также его привлекательности как средства сбережения для населения.

Введение Центральным банком Российской Федерации предоплаты на Московской межбанковской валютной бирже при покупке валюты коммерческими банками, сокращение лимитов открытых валютных позиций и модификация методов денежно-кредитной политики дали первый толчок к изменению ситуации на валютном рынке в направлении ограничения спроса на валюту.

Одновременно наметилась тенденция к постепенному укреплению позиции Российской Федерации по официальным золотовалютным резервам, что способствовало увеличению гарантий эффективного воздействия со стороны Центрального банка России на динамику обменного курса рубля.

Изменение ситуации на валютном рынке затронуло все его основные составляющие — биржевой и межбанковский валютный рынок, рынок наличной валюты. Контроль со стороны Банка России за всеми сегментами валютного рынка снизил возможность спекулятивных игр на иностранной валюте.

Для того чтобы нивелировать отрицательное воздействие укрепления курса национальной валюты на структуру и объемы экспорта, а также обеспечить определенные ориентиры на ближайшую перспективу, были внесены изменения в политику стабилизации курса рубля. Регулируемый плавающий курс национальной валюты был заменен «валютным коридором». Правительство Российской Федерации и Банк России взяли на себя обязательства комплексом мер бюджетной, денежно-кредитной и валютной политики обеспечить движение курса национальной валюты в определенных границах.

В качестве нижней границы коридора был выбран предельно возможный минимальный уровень эффективности для экспортеров, верхней границы — предельный уровень доходности по рублевым финансовым инструментам, заданным на уровне, превышающем прогнозируемые темпы инфляции.

«Валютный коридор» прежде всего был направлен на то, чтобы предотвратить обесценение рубля. Он сыграл роль стабилизатора курса рубля по отношению к доллару и позволил достичь некоторого оптимального режима валютного обмена как для экспортеров, так и для импортеров. По итогам 1995 г. средневзвешенный курс рубля к доллару США на внутреннем биржевом валютном рынке составил 4562,4 руб. за доллар. Совокупный оборот торгов по доллару США достиг 31,6 млрд долл., спрос — 28,7 млрд, предложение — 29,6 млрд долл. Предложение превысило спрос на 3%, что является подтверждением снижения вложений в иностранную валюту.

Однако в условиях относительной стабилизации курса национальной валюты для российской экономики возникли новые проблемы, связанные с изменением эффективности внешнеторговой деятельности. Укрепление курса отрицательно воздействовало на эффективность экспортных операций и способствовало росту эффективности импорта. В результате в 1995—1996 гг. экспорт некоторых важнейших для российского экспорта товаров стал нерентабельным.

На основе приведенной характеристики ситуации в основных сегментах финансового рынка можно сделать некоторые выводы.

Во-первых, по самой своей природе финансовый рынок как барометр чутко улавливает и мгновенно реагирует на малейшие проявления нестабильности не только в экономической сфере, но и в социально-политической жизни страны. В настоящее время атмосфера общей нестабильности держит финансовый рынок в постоянном напряжении. Поэтому угроза его дестабилизации оказывает давление на развитие ситуации во всех сегментах финансового рынка.

Во-вторых, финансовый рынок как сложная система, состоящая из взаимосвязанных между собой сегментов, болезненно реагирует на резкое изменение своих внутренних пропорций, проявление дисбаланса интересов, нарушение устойчивой конфигурации элементов. Иными словами, финансовый рынок подвержен угрозам дестабилизации не только со стороны внешних факторов, но и за счет внутренних противоречий, когда, например, один из его сегментов ускоренно развивается в ущерб остальным, нарушая тем самым устойчивый баланс интересов. Поэтому стабильность финансового рынка должна обеспечиваться внутренней непротиворечивостью его развития.

В-третьих, финансовый рынок как составная часть экономической системы должен быть интегрирован в нее. Поэтому устойчивость финансового рынка можно рассматривать также с позиции глубины интеграции его в экономику, полноты реализации им своих функций. Существующая в настоящее время «оторванность» финансового рынка от реального сектора подрывает его устойчивость.

Итоги и проблемы финансовой стабилизации. Если взглянуть на ситуацию на финансовом рынке с точки зрения рассмотренных позиций, то необходимо отметить следующие моменты.

1. В условиях падения значения межбанковского рынка рынок ГКО становится основным источником банковской ликвидности. В результате этого любое обострение у банков проблем с ликвидностью окажет неизбежное влияние на обороты ГКО. Использование ГКО преимущественно как инструмента управления внутренним долгом ведет к возрастанию колебаний рыночной конъюнктуры под действием внешнего по отношению к банковской системе фактора. Каждый очередной период напряженности с бюджетными средствами требует роста объемов вложений коммерческих банков в ГКО. В этих условиях достаточно велика вероятность возникновения ситуации, когда при возрастании спроса банков на рублевые ресурсы рынок ГКО окажется не в состоянии без прямых потерь для банков поглотить сбрасываемые ценные бумаги. Текущих же объемов межбанковского кредитования может не хватить для того, чтобы рынок МБК действительно сыграл роль буфера, гасящего перепады конъюнктуры в смежных секторах денежного рынка.

2. Некоторые проблемы в развитии финансового рынка могут возникнуть в результате снижения доходности его инструментов. Например, за второе полугодие 1995 г. фактические ставки по кредитам на срок от 1 до 90 дней снизились со 107% в июле до 58% в декабре. Это во многом обусловлено снижением текущей инфляции и инфляционных ожиданий. В то же время снижение доходности финансовых инструментов ведет к сокращению доходов коммерческих банков, что, в свою очередь, ограничивает потенциал дальнейшего наращивания объемов денежного рынка, и прежде всего рынка ГКО. Кроме того, снижение доходности МБК и ГКО неизбежно ведет к сужению депозитного рынка. В результате снижения процентных ставок по депозитам может возникнуть массовый отток сбережений населения из банков, что отрицательно скажется на их ресурсной базе.

3. С точки зрения стабилизации финансового рынка можно выделить ряд технических вопросов, решение которых способствовало бы созданию дополнительных гарантий его устойчивости. Основное внимание должно быть уделено финансовой стабилизации и надежности коммерческих банков, являющихся агентами финансовых рынков. В этой

связи возникает необходимость увеличения роли государства в банковском капитале крупных банков, являющихся партнерами и агентами государства. Это позволит:

- повысить государственное участие в регулировании банковской системы;
- контролировать наиболее эффективное использование тех ресурсов, которые государство размещает при участии банка, направлять их в те сферы, которые признаны приоритетными;
- дать определенные гарантии надежности банка как для населения, так и для получения иностранных ресурсов.

4. В настоящее время наиболее уязвимым по «завязанности» на него таких важнейших экономических процессов, как финансирование государственного бюджета и платежеспособность банковской системы в целом, является рынок ГКО. В условиях достаточной степени организованности рынка и участия на нем Банка России наиболее актуальным для этого сектора денежного рынка являются проблемы расширения ресурсной базы за счет привлечения средств небанковского сектора, а также подключения региональных рынков. С этой точки зрения перспективы стабильности рынка ГКО напрямую связаны с процессами возрождения реального сектора экономики.

5. Несмотря на относительно быстрое развитие финансового рынка, наращивание объемов его операций, коренного поворота финансового рынка в сторону обслуживания реального сектора и инвестиций в нем пока не происходит. Инвестиционный кризис продолжается. Множество ограничений на движение капиталов еще сохраняется. На внутреннем рынке они связаны главным образом с раздробленностью, изолированностью отдельных его сегментов, регионов, крайней неразвитостью инфраструктуры, коммуникаций. Хозяйственная и политическая конъюнктура пока не благоприятствует приливу свободных на внутреннем рынке финансовых капиталов в реальный сектор экономики. О высоких рисках финансирования инвестиций говорит и нерешенная проблема неплатежей. Отрицательно влияют на инвестиционную активность и ряд других факторов. В этих условиях коммерческие банки и другие финансовые институты занимают пока выжидательную позицию и предпочитают вкладывать финансовые ресурсы в краткосрочные операции. Не приходится возлагать большие надежды на иностранный капитал. Приток крупных инвестиций из-за рубежа нереален до тех пор, пока в России не будет нормальных, с точки зрения Запада, рыночных условий.

Вместе с тем возрастает интерес коммерческих банков к возможностям вложения капиталов в высокоэффективные инвестиционные проекты с долевым участием государства, даже в условиях недостаточного

финансирования из федерального бюджета. Эти процессы свидетельствуют о том, что в условиях снижения инфляции и доходности финансовых инструментов свободным капиталам становится «тесно» в узких рамках финансового рынка и они настойчиво ищут прибыльные сферы приложения в реальном секторе экономики.

Состояние финансового рынка не может рассматриваться изолированно от состояния реального сектора экономики. Невозможно с помощью чисто технических регулирующих мер гарантировать стабильность денежного рынка, функционирующего на своей собственной основе, без надежных заемщиков и без поступления средств из источников вне банковской системы. Стабильность кредитно-банковской системы может быть обеспечена только на основе экономического подъема промышленного производства в условиях политической стабильности.

§ 3. Финансовый кризис 1998 г. и его последствия для банковской системы

Финансовый кризис оказался самым масштабным за все время существования двухуровневой российской банковской системы. Непосредственными его причинами стали отказ государства от выполнения своих обязательств по ГКО и ОФЗ и масштабная девальвация рубля, однако реальные факторы и причины носили гораздо более фундаментальный характер.

Корни этих проблем уходят в период зарождения системы коммерческих банков в России, о чем частично было сказано в параграфах 1 и 2 настоящей главы. Напомним, что изначально наши банки были ориентированы на работу в условиях высокой инфляции, когда дешевые деньги в виде льготных централизованных кредитов и относительно недорогие межбанковские кредиты были доступны для многих. Ставки по рублевым депозитам населения и юридических лиц были значительно ниже темпов инфляции. В условиях высокой инфляции задолженность в рублях быстро обесценивалась. Все это позволяло банкам получать высокую прибыль на операциях с иностранной валютой и кредитовании торгово-посреднической деятельности. С наступлением в 1994 г. финансовой стабилизации инфляционные доходы банкам заменила высокая доходность государственных ценных бумаг. Но доходность ГКО — ОФЗ в реальном выражении не отражала процессов, происходящих в экономике. Особенно это стало заметно в канун президентских выборов 1996 г. За месяц до выборов доходность ГКО в валюте превышала 100% годовых. В последующие полтора года для участников рынка гособлигаций времена также были благодатными. Рентабельность вложений заемных средств в государственные ценные бумаги составляла в течение длительного времени не менее 40% годовых. Именно в этот период многие рос-

сийские банки начали быстро наращивать свою задолженность перед иностранными кредиторами и активно заключать форвардные контракты с нерезидентами, приходящими на внутренний рынок. Форвардные контракты в какой-то момент стали значительным источником прибыли для российских банков.

Банки-нерезиденты, у которых принято хеджировать риски национальных валют (в данном случае российского рубля), платили огромные суммы российским банкам. При этом в подавляющем большинстве западные банки покупали доллары, а российские банки — наоборот, продавали. До 17 августа 1998 г. курс доллара еще можно было пытаться прогнозировать — курс по факту был значительно ниже котировок, закладываемых в форварды (за исключением отдельных потрясений). С течением времени страхование валютных рисков нерезидентов и операций с ГКО — ОФЗ становились все менее доходными. Перед многими российскими банками встал серьезный выбор — либо существенно сокращать издержки, либо увеличивать объемы своих операций, иначе говоря, компенсировать норму прибыли увеличением ее массы. Большинство выбрало второй путь. Качественные изменения произошли осенью 1997 г., потрясение рынка форвардов произошло весной 1997 г., когда темпы падения роста доллара уменьшились. Далее всякий резкий всплеск доллара негативно влиял на форвардный рынок в плане прибыли банков, превращая огромную прибыль в огромный убыток. Очередные потрясения случились осенью 1997 г., затем — весной 1998 г., после этого рынок форвардов фактически перестал существовать. Однако крупные банки, стремясь удержать российских клиентов, продолжали заключать форвардные контракты.

Летом на рынке форвардов создалась парадоксальная ситуация — было ясно, что российские банки не смогут заплатить проигрыш по форвардам через несколько месяцев. Но в тот момент все они были еще жизнеспособны и выполняли все свои обязательства.

Разразившийся в это время азиатский кризис ускорил развитие ситуации. Именно год назад проблемы российских банков стали приобретать конкретные очертания: растущий рынок акций стремительно начал падать, банки понесли огромные убытки.

Одновременно в тяжелом положении оказалась и промышленность: выгоднее было импортировать товары, нежели их производить; кредиты в банках начали «зависать» — у предприятий не находилось средств даже платить проценты. Начала падать ликвидность банковской системы; рынок ГКО стали сотрясать локальные кризисы. Кризис разразился и на межбанковском рынке. Августовские решения правительства только усугубили сложившуюся ситуацию. В результате главной проблемой для банков стала потеря ликвидности. Банк, как известно, не может в один

день вернуть деньги всем клиентам сразу, поскольку имеет многолетние или многомесячные вложения. А в процессе паники все клиенты стали пытаться переводить деньги в наличную форму, «уходя» в доллар. Это привело к утрате ликвидности даже здоровыми банками. Утрата ликвидности проявлялась в задержках входящих и исходящих платежей клиентов. Таким образом, начали образовываться целые цепочки неплатежей, тянущие на дно даже более или менее «живые» банки. В итоге задержки платежей приняли всеобщий характер. Далее банки разделились на две группы: «живые» и «неживые». «Живые» банки сохранили ликвидность, платили (пусть с задержками) через РКЦ. «Неживые» банки чаще платили через корсчета и иные финансовые паллиативы. Задержка платежей, гибель 30—50% клиентских денег в «неживых» банках оказали резко отрицательное влияние на всю экономику. Экономика начала «схлопываться». Выглядело это следующим образом: из-за отсутствия платежеспособного спроса и гибели контрагентов доходы предприятия падали, оно входило в режим экономии, не потребляло товаров и услуг, отчего страдали другие предприятия.

Вопреки многочисленным мрачным прогнозам финансовый кризис августа 1998 г. не привел к коллапсу российской банковской системы. Несмотря на то что многие кредитные организации находились на грани выживания, не произошло массового изъятия вкладов населения и средств клиентов, потери ликвидности в целом. Остатки на корреспондентских счетах коммерческих банков в Банке России увеличились с начала 1999 г. по настоящее время почти в три раза (с 30 до 80 млрд руб.). Уже со второго квартала 1999 г. наметилась тенденция нетто-притока вкладов граждан, причем не только за счет Сберегательного банка. Медленно, но неуклонно растет капитализация банковской системы, хотя многие проблемы еще не нашли своего решения.

Банковская система обнаружила удивительную способность адаптироваться к изменившимся макроэкономическим условиям. Прежде всего это касается средних и малых банков, в которых управление рисками находилось на более высоком уровне. Основным источником нестабильности оказался целый ряд крупных банков. **Тем самым подтвердился тезис о том, что искусственно подталкиваемая концентрация банковского капитала в условиях системной нестабильности означает концентрацию рисков.** В этой связи многообразие институциональных форм финансового посредничества, ограничение недобросовестной конкуренции, сочетание различных по величине и типу кредитных организаций приобретает большое практическое значение.

Жизнь показывает, что банковский бизнес в состоянии находить способы выживания в краткосрочной перспективе. Однако большую тревогу вызывают среднесрочные аспекты деятельности кредитных организа-

ций, особенно расположенных вне основных финансовых центров Российской Федерации. Несмотря на наличие несвязанных избыточных резервов, удельный вес кредитов нефинансовому сектору в структуре активов банковской системы имеет достаточно выраженную тенденцию к стагнации. Дефицит первоклассных заемщиков, высокие и неопределенные риски, информационная непрозрачность сдерживают кредитование промышленности и других сфер российской экономики. В условиях острой нехватки высоколиквидных и достаточно прибыльных финансовых инструментов это означает потенциальную убыточность для многих банков с точки зрения среднесрочной перспективы. Таким образом, российские банки стоят перед серьезным вызовом. Поиск адекватных решений — это задача, которая предполагает соединение усилий правительства, Банка России и банковского сообщества.

Состояние банковской системы России в 1999 г. В этот период продолжился процесс сокращения количества действующих кредитных организаций, хотя темпы его по сравнению с 1998 г. несколько замедлились. За 1999 г. количество действующих кредитных организаций сократилось с 1476 до 1349, или на 8,6% (против 13% за 1998 г.).

В 1999 г. сохранилась тенденция концентрации активов в крупнейших по величине активов банков. Несмотря на существенное изменение состава группы 20 крупнейших по величине активов банков, ее удельный вес в совокупных активах банковской системы изменился незначительно (63,7% на 1 января 2000 г. против 66,0% на 1 января 1999 г.).

Одновременно с концентрацией активов продолжается тенденция концентрации собственных средств (капитала) в крупнейших банках. Доля совокупного капитала 20 крупнейших по величине активов банков в совокупном капитале банковской системы (исключая банки с отрицательным капиталом) выросла с 44,4% на 1 января 1999 г. до 47% на 1 января 2000 г. Анализ распределения банков по величине капитала за 1999 г. свидетельствует об уменьшении количества кредитных организаций с отрицательным капиталом — на 57%, капиталом до 1 млн. евро — на 25,3 при одновременном увеличении количества банков с капиталом от 1 до 3 млн евро — на 11, от 3 до 5 млн евро — на 53, свыше 5 млн евро — на 47,5%. Рост конкуренции на рынке банковских услуг, необходимость преодоления последствий финансового кризиса, а также объединения ресурсов в целях финансирования проектов в реальном секторе экономики определяют продолжение процесса консолидации банковской деятельности, который будет сопровождаться сокращением числа действующих кредитных организаций и концентрацией активов в крупнейших банках. В 1999 г. содержанием банковской деятельности являлось преодоление последствий кризиса и адаптация к новым условиям хозяйствования.

В течение 1999 г. наблюдался процесс восстановления масштабов банковской деятельности. В целом активы банковской системы (в текущих ценах) увеличились за указанный период на 539,8 млрд руб., или на 51,5%. При этом рублевые активы, увеличившись на 351,4 млрд руб., превысили предкризисный уровень на 54,6%. Валютные активы (в долларовом эквиваленте) увеличились за 1999 г. на 0,3 млрд долл. и составили 78,1% предкризисного уровня. В реальном исчислении (с учетом инфляции и изменения курса рубля) совокупные активы банковской системы составляли по состоянию на 1 января 2000 г. примерно 71% уровня августа 1998 г. Стабилизация инфляционных процессов и снижение темпов девальвации национальной валюты в течение 1999 г. обусловили снижение валютизации активов кредитных организаций и замещению валютных активов рублевыми. Доля валютных активов в совокупных активах банковской системы в течение 1999 г. постепенно снижалась — с 56% на 1 января 1999 г. до 49% на 1 января 2000 г. Динамика и структура активов кредитных организаций в 1999 г. в значительной мере определялась их стремлением уменьшить риски деятельности, а также ограниченностью доходных и надежных сфер вложения капитала.

Кредиты по-прежнему оставались основным направлением вложений банков, хотя высокий уровень рисков в экономике сдерживал развитие кредитных операций в 1999 г.: доля кредитов в совокупных активах банковской системы снизилась за год с 42,2 до 39,5%. За 1999 г. сократился на 27% объем кредитов предприятиям реального сектора экономики в иностранной валюте (в долларовом эквиваленте), обслуживание которых в условиях девальвации рубля является затруднительным. Рост объема рублевых ресурсов банков способствовал увеличению предложения кредитов в национальной валюте реальному сектору экономики. Сократившись с 1 августа 1998 г. по 1 января 1999 г. на 13,1%, за 1999 г. рублевые кредитные вложения коммерческих банков в реальный сектор экономики выросли в 2,5 раза (в 2,1 раза к 1 августа 1998 г.) и на 1 января 2000 г. составили 239,6 млрд руб. В целом ситуация с кредитованием реального сектора экономики остается неудовлетворительной, что связано как с высоким уровнем рисков в экономике, так и с недостаточным спросом, обусловленным низкой рентабельностью многих российских предприятий и организаций. В результате доля кредитов реальному сектору экономики в совокупных активах банковской системы снизилась с 32,2% на 1 января 1999 г. до 29,6% на 1 января 2000 г. В реальном исчислении (с учетом инфляции и изменения валютного курса) кредиты реальному сектору экономики составляли по состоянию на 1 января 2000 г. около 70% предкризисного уровня (1 августа 1998 г.).

Вложения в ценные бумаги занимали второе место после ссудной задолженности по значимости в структуре активов кредитных организаций, несмотря на снижение их доли с 25,4% на 1 января 1999 г. до 20,1% на 1 января 2000 г. Указанная тенденция в основном обусловлена снижением вложений банков в государственные ценные бумаги, номинированные в рублях. Низкая ликвидность рынка ГКО—ОФЗ на протяжении 1999 г. делала его малопривлекательным для кредитных организаций с точки зрения возможности получения спекулятивного дохода в краткосрочном периоде, а также использования государственных ценных бумаг в качестве инструмента регулирования банковской ликвидности. На фоне стагнации рынков государственных и корпоративных ценных бумаг получили известное развитие операции банков по учету векселей, в основном рублевых, позволяющие банкам в некоторой степени компенсировать недостаток высоколиквидных и доходных инструментов вложений.

1999 год также характеризовался восстановлением ресурсной базы кредитных организаций. При этом рост ресурсной базы сопровождался значительными структурными изменениями. Средства, привлеченные банками от предприятий и организаций, выросли за год на 66,7% (при росте цен за год на 36,5%). По состоянию на 1 января 2000 г. указанные средства в рублях превысили уровень начала года на 101,7%, а в иностранной валюте (в долларовом эквиваленте) — на 7,5%. Доля средств на счетах предприятий и организаций в совокупных пассивах банковской системы увеличилась с 27,1% на 1 января 1999 г. до 29,8% на 1 января 2000 г. (на 1 августа 1998 г. — 18,9%). С начала 1999 г. наметился рост объема вкладов населения в банковской системе после их значительного снижения в послекризисный период (август—декабрь 1998 г.). Так, по сравнению с 1 января 1999 г. депозиты физических лиц, размещенные в банковской системе, по состоянию на 1 января 2000 г. увеличились в рублях на 43,1% (в Сбербанке — на 46%, в остальных коммерческих банках — на 22,8%), в иностранной валюте (в долларовом эквиваленте) — на 23,7% (в Сбербанке России — на 41,1%, в остальных коммерческих банках — на 10,4%).

В 1999 г. произошел рост числа финансово устойчивых банков (банки без признаков финансовых затруднений и банки, имеющие отдельные недостатки в деятельности): с 966 на 1 января 1999 г. до 1121 на 1 января 2000 г. и соответственно увеличение их доли в общем количестве действующих кредитных организаций — с 65,4 до 83,1%. Вырос удельный вес активов финансово устойчивых банков в совокупных активах банковской системы: с 54,2% на 1 января 1999 г. до 85,0% на 1 января 2000 г. По состоянию на 1 января 2000 г. на их долю приходилось 84,5% привлеченных банковской системой средств предприятий и организаций,

95,5% — вкладов населения, 83,3% — бюджетных средств и 52,8% — межбанковских кредитов. Число прибыльных банков за 1999 г. возросло с 1113 до 1216, или на 9,3%, объем полученной ими текущей прибыли увеличился с 25,70 до 35,3 млрд руб., или в 1,4 раза, а их доля в активах банковской системы на 1 января 2000 г. составила 87,1%.

Вместе с тем положительные тенденции в деятельности кредитных организаций, наметившиеся в 1999 г., не позволили кардинально изменить ситуацию. Текущие убытки действующих кредитных организаций на 1 января 2000 г. составили 3,8 млрд рублей, а с учетом финансового результата предшествующих лет общий объем убытков кредитных организаций на 1 января 2000 г. достиг 34,5 млрд руб. и по сравнению с 1 января 1999 г. увеличился на 4,0 млрд руб., или на 13,1%. Значительное число кредитных организаций в 1999 г. все еще работало убыточно. Хотя число убыточных банков снизилось за год с 350 до 127, или в 2,8 раза (в основном из-за отзыва лицензий у неплатежеспособных банков), их удельный вес в совокупных показателях банковской системы достаточно велик, на долю этих банков по состоянию на 1 января 2000 г. приходилось 12,9% активов банковской системы.

Развитие региональных банковских услуг в 1999 г. На протяжении этого периода продолжился процесс сокращения числа действующих региональных банков, хотя его темпы были ниже, чем в целом по России. Количество региональных банков (без банков, расположенных в Москве) уменьшилось за год с 809 на 1 января 2000 г. до 745 на 1 января 1999 г., что составляло соответственно 54,3 и 55% от числа действовавших в России банков. В наибольшей степени в 1999 г. число действующих кредитных организаций сократилось в Восточно-Сибирском (на 16,7%), Северо-Кавказском (11,1%), Волго-Вятском и Дальневосточном (9,8%) экономических районах. В то же время число действующих банков, зарегистрированных в Северо-Западном экономическом районе и в Калининградской области, в 1999 г. не изменилось.

Сокращение числа региональных банков сопровождалось повышением уровня концентрации активов: количество экономических районов, в которых доля пяти крупнейших кредитных организаций составляет более 50% совокупных банковских активов, возросло за 1999 г. с шести до восьми. Ориентация региональных банков на работу с реальным сектором экономики в предкризисный период предопределила значительно меньшее по сравнению с крупнейшими кредитными организациями воздействие кризиса на их финансовое состояние. Совокупный капитал региональных банков сократился в период с 1 августа 1998 г. по 1 марта 1999 г. на 2,6 млрд руб., или на 10,4% (против 59,6% в целом по банковской системе). С марта 1999 г. начался процесс восстановления капитала региональных банков. До конца 1999 г. он вырос на 12,6 млрд руб., или на

54,6%. По состоянию на 1 января 2000 г. совокупный капитал региональных банков в номинальном выражении на 40% превышал предкризисный уровень, а в реальном выражении составлял 58% от него.

Следует отметить, что ситуация существенно различается между регионами: если в Северо-Западном экономическом районе капитал региональных банков составлял по состоянию на конец 1999 г. с учетом инфляции более 70% от уровня августа 1998 г., то в Центрально-Черноземном экономическом районе — 23%, а в Восточно-Сибирском и Западно-Сибирском экономических районах соответственно 44 и 45% от предкризисного уровня. Факторами роста капитала региональных банков системы в период с 1 марта 1999 г. по 1 января 2000 г. являлись увеличение капитала действующими кредитными организациями и отзыв Банком России лицензии у банков, имевших отрицательный капитал.

Преобладающее большинство действующих в регионах банков относится к числу мелких и средних. По состоянию на 1 января 2000 г. на долю региональных банков приходилось всего около 16% совокупных активов банковской системы и 14% предоставленных банковской системой кредитов реальному сектору экономики. В значительной части регионов объем и качество предоставляемых банковских услуг зависит от деятельности филиалов крупнейших банков других регионов. Совокупные активы региональных кредитных организаций (с учетом филиалов банков иных регионов) выросли в 1999 г. на 65,6% и превышали по состоянию на конец 1999 г. в номинальном выражении почти в 2 раза соответствующий предкризисный показатель, а в реальном выражении (с учетом инфляции и изменения валютного курса) — составляли примерно 83% от него (против 71% в целом по России). В наибольшей степени активы региональных кредитных организаций выросли в 1999 г. в Западно-Сибирском экономическом районе (в 2,2 раза), а в наименьшей — в Центральном (на 42%) и Центрально-Черноземном (на 48%) экономических районах. По состоянию на 1 января 2000 г. доля валютных активов в совокупных активах региональных кредитных организаций составляла 34% (против 49% в целом по России).

Объем кредитов реальному сектору экономики, предоставленных региональными кредитными организациями, с учетом инфляции и изменения валютного курса вырос в 1999 г. на 28,5%. При этом объем кредитов реальному сектору экономики в рублях увеличился в текущих ценах в 2 раза (с учетом инфляции — на 48%), а кредитов в иностранной валюте (в долларовом эквиваленте) — сократился на 16%. По состоянию на 1 января 2000 г. в реальном исчислении объем кредитов реальному сектору экономики, выданный региональными кредитными организациями, составил около 65% предкризисного уровня.

Одним из следствий кризиса стало снижение объема операций региональных кредитных организаций с ценными бумагами. Удельный вес ценных бумаг в их совокупных активах снизился с 28% на 1 августа 1998 г. до 20% на 1 января 1999 г. и до 19,6% на 1 января 2000 г. Основной причиной этого являлось сокращение на 22% по сравнению с 1 января 1999 г. и в 2 раза по сравнению с 1 августа 1998 г. вложений в рублевые государственные долговые обязательства.

Существенные изменения произошли в 1999 г. в ресурсной базе региональных кредитных организаций. Оживление экономической активности в стране в 1999 г. способствовало значительному (в 2 раза) росту остатков средств в рублях на расчетных и текущих счетах предприятий и организаций в региональных кредитных организациях. Валютные остатки выросли за 1999 г. на 110 млн долл., или на 14%. В реальном выражении объем средств на расчетных и текущих счетах предприятий и организаций в региональных кредитных организациях вырос за 1999 г. на 39,7%. Доля остатков средств на расчетных и текущих счетах предприятий и организаций в совокупных пассивах региональных кредитных организаций увеличилась с 17,7% на 1 января 1999 г. до 19,9% на 1 января 2000 г. (соответствующий предкризисный показатель составлял 10,7%). В качестве позитивного фактора следует отметить прекращение оттока вкладов населения из банков: в 1999 г. рублевые депозиты физических лиц, размещенные в региональных кредитных организациях, выросли на 43%, а валютные депозиты (с учетом изменения курса рубля) — на 29%. В реальном выражении объем депозитов физических лиц, размещенных в региональных кредитных организациях, вырос за 1999 г. на 10%. Значительная часть отмеченного роста пришлось на филиалы Сбербанка России.

Вместе с тем следует отметить, что темпы роста вкладов населения отставали от темпов роста пассивов в целом. В результате доля депозитов физических лиц в совокупных пассивах региональных кредитных организаций снизилась за 1999 г. с 39 до 34,8%. За 1999 г. в 3 раза увеличился объем выпущенных региональными кредитными организациями долговых обязательств в рублях и в 2,9 раза — в иностранной валюте (с учетом изменения курса рубля). В результате доля выпущенных долговых обязательств (преимущественно векселя) в совокупных пассивах региональных кредитных организаций увеличилась с 3,8% на 1 января 1999 г. до 7,2% на 1 декабря 1999 г., что превышает соответствующий предкризисный показатель (4,8%).

По степени воздействия кризиса на деятельность кредитных организаций и результатам преодоления его последствий регионы можно разделить на три группы. К первой группе (наиболее благополучные регионы) относятся Северный, Волго-Вятский и Уральский экономические рай-

оны. В данных регионах величина активов в реальном исчислении по состоянию на 1 января 2000 г. составляла более 90% предкризисного уровня. Для их банковских систем были характерны в 1999 г. высокие темпы прироста основных видов привлеченных средств (депозитов физических лиц и остатков средств на расчетных, текущих и прочих счетах юридических лиц), а также вложений в реальный сектор экономики. Капитал местных банков в данных регионах составлял в реальном выражении около 70% предкризисного уровня, а на долю финансово устойчивых кредитных организаций приходилось более 80% совокупных активов региональных банков. Банки регионов, относящихся к первой группе, имели в 1999 г. наиболее высокие в стране показатели прибыльности активов.

Для регионов, входящих во вторую группу (средние) — Северо-Западного, Поволжского, Центрального и Калининградской области, — также характерны относительно невысокое снижение реальных масштабов банковской деятельности и вложений в реальный сектор экономики по сравнению с предкризисным уровнем.

Во вторую группу может быть включен и Западно-Сибирский экономический район. Для него в 1999 г. были характерны наиболее высокие темпы прироста совокупных активов и кредитов реальному сектору экономики. Вместе с тем адекватного изменения уровня капитализации местных банков не произошло: по состоянию на 1 января 2000 г. капитал банков Западно-Сибирского экономического района в реальном выражении составлял менее 50% предкризисного уровня.

К группе наименее благополучных регионов следует отнести Северо-Кавказский, Восточно-Сибирский, Центрально-Черноземный и Дальневосточный экономические районы. В Дальневосточном экономическом районе наблюдались высокий (19%) удельный вес просроченной задолженности в кредитном портфеле региональных кредитных организаций и значительное (более чем на 50%) сокращение по сравнению с предкризисным уровнем реального капитала региональных банков.

Следует отметить, что процесс восстановления масштабов деятельности в регионах в первую очередь определяется состоянием экономики: в регионах, для которых характерны высокие темпы прироста промышленного производства и доходов населения (Северный, Уральский, Волго-Вятский, Западно-Сибирский экономические районы), формируются более благоприятные условия для активизации банковской деятельности, чем в регионах с депрессивным состоянием экономики (Северо-Кавказский, Центрально-Черноземный, Дальневосточный экономические районы).

В 2000 г. в основном сохранились положительные тенденции развития банковской системы, наметившиеся в 1999 г. Совокупные активы

банковской системы (в текущих ценах) увеличились за первые пять месяцев 2000 г. на 20,7% и составили на 1 июня 2000 г. 1916,3 млрд руб. Продолжающаяся стабилизация инфляционных процессов и снижение темпов девальвации национальной валюты обусловили дальнейшее замещение валютных активов рублевыми. Темпы роста собственных средств (капитала) банковской системы в 2000 г. по сравнению с 1999 г. замедлились, что связано, в частности, с повышением требований Банка России к формированию резервов на возможные потери по ссудам, а также с ростом суммы отрицательного капитала банков. Так, величина отрицательного капитала банков увеличилась за первые пять месяцев 2000 г. на 27,9%, составив на 1 июня 2000 г. 64,1 млрд руб. В результате совокупный капитал банковской системы (без учета Сбербанка России) вырос в первые пять месяцев 2000 г. на 30,1 млрд руб., или на 21,7%, составив на 1 июня 2000 г. 168,7 млрд руб.

Улучшение финансового состояния предприятий ряда секторов экономики (в первую очередь экспортоориентированных) способствовало дальнейшему росту ресурсной базы банковской системы. При росте объема средств на счетах предприятий и организаций на 22,5% их доля в совокупных пассивах банковской системы увеличилась с 26% на 1 января 2000 г. до 29,1% на 1 июня 2000 г. О восстановлении доверия к банковской системе свидетельствует рост объема вкладов, привлеченных банками от населения. В целом за первые пять месяцев 2000 г. объем депозитов физических лиц, размещенных в банковской системе, увеличился по вкладам в рублях на 21,4% (в Сбербанке России — на 20,1%, в остальных коммерческих банках — на 31%), в иностранной валюте — на 19,6% (в Сбербанке России — на 23,8%, в остальных коммерческих банках — на 15,3%). Тем не менее рост объема депозитов населения пока не привел к увеличению их роли в формировании банками привлеченных средств: доля депозитов физических лиц в совокупных пассивах банковской системы осталась практически неизменной, составив 18,7%. Доля Сбербанка России в общем объеме вкладов, привлеченных банковской системой от населения, оставалась стабильной, составив 76,4% (76,3% на 1 января 2000 г.). Продолжается сокращение объема межбанковских кредитов, привлеченных банками на международных финансовых рынках. За период января — июня 2000 г. задолженность российских банков перед банками-нерезидентами сократилась на 5,2%. В целом по банковской системе объем привлеченных межбанковских кредитов в иностранной валюте уменьшился за указанный период на 2,3%, а в рублях вырос на 15,1%. В результате доля межбанковских кредитов в совокупных пассивах банковской системы сократилась с 10,9% на 1 января 2000 г. до 9,1% на 1 июня 2000 г.

Высокие кредитные риски и ориентация ряда отраслей промышленности на собственные источники финансирования сдерживают расшире-

ние кредитных операций банков. Так, объем кредитов предприятиям реального сектора экономики увеличился в иностранной валюте на 10,8% и в рублях на 20,7%. При этом доля кредитов реальному сектору экономики в совокупных активах действующих кредитных организаций сократилась с 29,6% на 1 января 2000 г. до 28,6% на 1 июня 2000 г.. Улучшение финансового состояния предприятий способствовало повышению качества кредитного портфеля банковской системы. В его структуре доля сомнительных и безнадежных ссуд сократилась с 13,4% на 1 января 2000 г. до 8,4% на 1 июня 2000 г. Соответственно доля стандартных и нестандартных ссуд увеличилась с 86,6 до 91,7%. Доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов реальному сектору экономики по банковской системе в целом уменьшилась с 6,6% на 1 января 2000 г. до 5,3% на 1 июня 2000 г.

Положительное влияние на рынок государственных ценных бумаг в иностранной валюте оказали результаты переговоров о реструктуризации внешнего долга России. Объем вложений коммерческих банков в валютные государственные ценные бумаги увеличился за период с января по июнь 2000 г. на 12,1%. Объем вложений в государственные долговые обязательства вырос на 26,1% в связи с продолжавшимся с конца 1999 г. повышением цен на рынке ГКО — ОФЗ. Объем учтенных банками векселей вырос с 65,8 млрд руб. на 1 января 2000 г. до 87,8 млрд руб. на 1 июня 2000 г., в основном за счет векселей банков и предприятий, применяемых для реализации программ взаимозачетов. В целом доля вложений в ценные бумаги в структуре активов кредитных организаций сократилась с 20,1% на 1 января 2000 г. до 19,8% на 1 июня 2000 г. Принятые Банком России меры, направленные на расширение возможностей кредитных организаций по размещению свободных денежных средств на депозитах в Центральном банке Российской Федерации, способствовали снижению темпов роста остатков на корсчетах кредитных организаций в других банках и в Банке России. Так, остатки средств коммерческих банков на депозитах, размещенных в Банке России, выросли с 3,7 млрд руб. на 1 января 2000 г. до 58,8 млрд руб. на 1 июня 2000 г., или в 15,9 раза. При этом объем денежных средств на корсчетах банков в Банке России увеличился на 16,2, или на 3,2% в месяц, на счетах в банках 9, или 1,8% в месяц (в 1999 г. рост составил в среднем 8 и 12% в месяц соответственно). Стабильное развитие банковской системы предопределило улучшение финансовых показателей ее текущей деятельности. За первые пять месяцев 2000 г. по банковской системе в целом впервые после кризиса августа 1998 г. получена текущая прибыль в размере 8,4 млрд руб. (на 1 января 2000 г. убытки составляли 3,8 млрд руб.). Количество действующих кредитных организаций с 1 января 2000 г. по 1 июня 2000 г. уменьшилось с 1349 до 1331, или на 1,3%.

Количество действующих филиалов банков сократилось за указанный период с 3923 до 3853, или на 1,8%.

§ 4. Современные тенденции развития банковской системы

В 2003 г. развитие банковской системы России шло высокими темпами. За год активы банковского сектора увеличились на 35,1% и достигли 5601 млрд руб., а капитал — на 40,3%, составив 815,6 млрд руб. Доля активов банков в ВВП увеличилась с 38,2% на 1 января 2003 г. до 42,1% на 1 января 2004 г., капитала — с 5,4 до 6,1%.

Постоянно возрастало значение банковской системы для экономики страны. Доля кредитов, предоставленных нефинансовым предприятиям и организациям, в ВВП увеличилась с 14,6% на 1 января 2003 г. до 17,3% на 1 января 2004 г.

Общий объем кредитов физическим лицам за 2003 г. увеличился на 47,4% и составил на 1 января 2004 г. 299,7 млрд руб.

За 2003 г. объем привлеченных банками вкладов и депозитов увеличился на 41,2% до уровня 1924 млрд руб. При этом в 2003 г. вклады населения в банках выросли на 47,1% и достигли 1540 млрд руб.

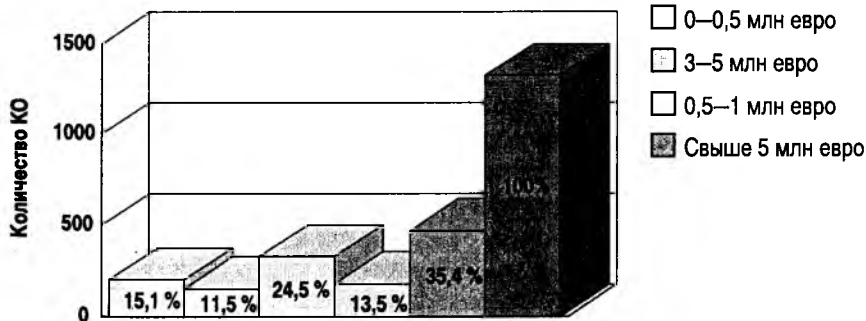


Рис. 27-1. Группировка кредитных организаций по размеру капитала

В 2003–2004 гг. были приняты важные для банковской системы документы. В частности, Федеральные законы: «О страховании вкладов граждан в банках Российской Федерации», «Об ипотечных ценных бумагах», «О валютном регулировании и валютном контроле». Подготовлен новый вариант «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 год и на период до 2008 года».

Из диаграммы (рис. 27-1) следует, что в России наибольшее число составляют небольшие по капиталу банки. На конец 2003 г. у 64,6% коммерческих кредитных организаций размер собственного капитала меньше 5 млн евро.

И если с учетом требований, предъявляемых банкам в Европейском обществе, будет включено в «Стратегию развития банковского сектора Российской Федерации на 2003 год и на период до 2008 года» требование к минимальному значению капитала в размере 5 млн евро, а также ужесточено требование к уровню достаточности капитала 10%, то подавляющее большинство (на сегодня *более* 800) не смогут продолжать свою деятельность.

Инвестирование средств в капитал российских банков затруднено регулятивными нормами и в условиях высокой рентабельности экспортно-ориентированных отраслей является экономически неоправданным для инвесторов. В 2003 г. взносы акционеров в уставный капитал банков обеспечили всего 3,1% прироста ресурсной базы.

Банки испытывают серьезные трудности при привлечении ресурсов, особенно долгосрочных. В отличие от развитых и ряда развивающихся стран, несмотря на значительный рост, депозиты населения пока играют незначительную роль в структуре обязательств большинства крупнейших российских банков.

Кроме того, в настоящее время вклады физических лиц реально являются средствами до востребования, поскольку фактически законодательно запрещено заключение договора банковского вклада без права вкладчика на его досрочное изъятие.

Значительная часть привлекаемых банками вкладов и депозитов на бесплатной основе отвлекается в Фонд обязательных резервов. В настоящее время нормативы отчислений в ФОР составляют в России 7–9%, что в 2–3 раза выше, чем в развитых странах.

Бюджетным законодательством фактически запрещено размещение бюджетных средств в банках, что неизбежно приводит к сокращению их ресурсной базы. Вместе с тем размещение бюджетных средств на банковские депозиты является обычной практикой в развитых странах.

В связи с неоправданным ограничением возможностей банков по привлечению долгосрочных ресурсов сохраняются значительные разрывы между объемом потенциального спроса на кредиты со стороны предприятий нефинансового сектора и реальными объемами кредитования. Спрос экономики на долгосрочные ресурсы удовлетворяется банками не более чем на 20%.

Если использовать общепринятые оценки концентрации на рынке банковских услуг, то однозначно следует признать, что российский рынок является высококонцентрированным и монополизированным. Действительно, если за основу принять концентрацию активов банков, то следует признать высокую концентрацию. Как видно из диаграммы (рис. 27-2), в 20 крупнейших банков сосредоточено 62% активов, а в 200 банках — 89%.

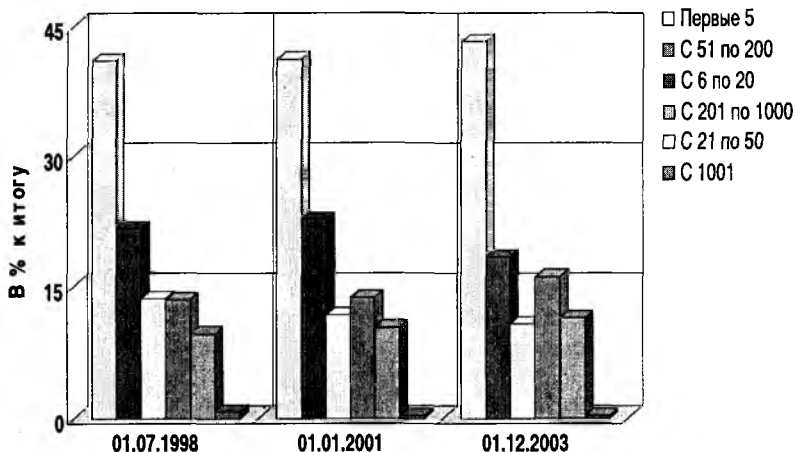


Рис. 27-2. Концентрация активов по банковскому сектору России (действующие банки)

Одним из наиболее острых противоречий является деформированность структуры банковской системы в региональном разрезе — более 80% банковских активов контролируются кредитными организациями столицы при обратном соотношении в производстве валового продукта, 90% которого производится в регионах.

Указанная диспропорция в размещении банковского капитала по территории страны фактически не меняется с годами и является источником высоких системных рисков в функционировании банковской системы. Такая концентрация банковского капитала вызвана не столько конкуренцией на рынке банковских услуг, сколько фрагментированностью российской экономики, ее слабой внутренней интегрированностью, доминированием финансового капитала по сравнению с промышленным и его концентрацией преимущественно в Москве и других центрах.

Исправить такую ситуацию — это значит вернуть хотя бы часть финансовых потоков к их естественным источникам, находящимся в регионах. В качестве разумной альтернативы можно было бы взять соотношение 50 : 50. Мотивацией такого распределения финансовых ресурсов является общегосударственный интерес — снижение системных рисков банковской системы, географическая диверсификация их по всей территории страны. При этом выиграют региональные банки, возможно, некоторые из малых и средних станут большими, таким образом, усилится конкуренция.

Принципиально важным является развитие рынков потребительского, ипотечного кредитования, операций на фондовом рынке, создание и внедрение национальной платежной системы, развитие документарных операций, совершенствование взаимодействия банков и страховых,

лизинговых, факторинговых компаний, негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний.

Несмотря на существенные темпы роста показателей банковской системы, завышенные в результате значительных административных и регулятивных требований издержки обуславливают низкую рентабельность банковской деятельности. Рентабельность активов банков к концу 2003 г. составила 2,7%, а собственного капитала – 15,4%, что значительно ниже, чем в экспортоориентированных отраслях российской промышленности.

Для обеспечения финансовых потребностей страны необходимо ускоренное развитие национальной банковской системы, в первую очередь интенсивное наращивание ее капитала и ресурсной базы в целом и повышение конкурентоспособности российских банков. В связи с этим необходимо реализовать комплекс мер.

1. Для значительного повышения капитализации банковской системы необходимо:

1.1. Упрощение и значительное сокращение процедур увеличения уставного капитала банков.

1.2. Изменение подхода к оценке финансового положения приобретателей акций банка, в частности отмена ограничений по достаточности чистых активов потенциальных инвесторов.

1.3. Разработка комплекса мер по стимулированию и поощрению инвестирования в банковскую систему России.

1.4. Налоговое стимулирование рекапитализации банков.

2. В целях увеличения долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков требуется:

2.1. Уменьшить нормативы отчислений в Фонд обязательных резервов и изменить порядок формирования и хранения средств в этом фонде.

2.2. Разрешить депонирование средств обязательных резервов на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России.

2.3. По договорам срочного вклада, допускающим возврат средств до истечения установленного договором срока, установить обязательность предварительного уведомления банка вкладчиком (за 14 дней до даты получения средств) о досрочном получении средств.

2.4. Допустить банки на конкурсной основе к обслуживанию счетов бюджетов всех уровней.

2.5. Создать реально действующую систему рефинансирования, в том числе включить в перечень принимаемых в залог ценных бумаг еврооблигации, облигации субъектов РФ и муниципальных образований, корпоративные облигации, векселя банков; снизить до 1% дисконт по ценным бумагам, принимаемым в залог; разработать механизмы рефи-

нансирования кредитов, выдаваемых для финансирования инвестиций в основной капитал предприятий.

2.6. Отменить ограничение объема эмитированных банком облигаций величиной уставного капитала.

3. Развитие активных операций банков требует осуществления следующих мер:

3.1 Создать благоприятные условия для развития ипотечного кредитования.

3.2. Обеспечить эффективную государственную поддержку инвестиционной деятельности путем увеличения объемов государственного гарантирования инвестиционных программ и расширения субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам.

3.3. Разработать государственную программу гарантирования кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса, предприятиям АПК и оборонного комплекса.

3.4. Упростить и снизить стоимость процедур принятия имущества в залог и его реализации в случае невыполнения заемщиком обязательств.

4. Для развития банковской инфраструктуры необходимо:

4.1. Добиться концентрации усилий регулирующих органов не на административном сокращении количества банков, а на создании благоприятных правовых и экономических условий для развития финансово устойчивых банков вне зависимости от размера их капитала.

4.2. Отменить требование о минимальном размере абсолютной величины собственного капитала для работающих кредитных организаций в размере 5 млн евро к 2010 г.

4.3. Сократить материальные затраты по открытию филиалов банков, в том числе отменить требование о согласовании открытия филиала банка с органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями; отменить взимание сбора за открытие филиалов банков.

4.4. Предоставить дополнительным офисам, находящимся вне места расположения кредитной организации, право осуществлять операции, разрешенные к выполнению операционными кассами вне кассового узла, кредитование субъектов малого предпринимательства и физических лиц.

4.5. Разрешить открытие в упрощенном порядке мини-офисов банков в супермаркетах, почтовых отделениях, магазинах и т. п.

4.6. Создать механизм стимулирования для кредитных организаций, открывающих и имеющих филиалы и отделения в труднодоступных районах и малонаселенных пунктах.

4.7. Запретить установление специальных повышающих коэффициентов к арендной плате, уплачиваемой кредитными организациями.

5. В целях повышения эффективности банковского надзора необходимо:

5.1. Отказаться от формальных регулятивных требований соблюдения обязательных нормативов на ежедневной основе. Это требование может быть адресовано только к конкретным кредитным организациям, показатели которых свидетельствуют об ухудшении их финансового состояния или высокой вероятности такого ухудшения.

5.2. Исключить дублирование информации в отчетных формах, сократить их количество. Осуществить переход на предоставление отчетности только в электронной форме.

5.3. Внедрить систему «одного окна» при предоставлении отчетности кредитными организациями.

5.4. Законодательно регламентировать институт кураторов кредитной организации.

5.5. Формализовать отношения Банка России и кредитных организаций в случаях несовпадения их мотивированных суждений относительно фактов деятельности кредитных организаций, в особенности при применении санкций.

В случае, если не будет предпринято решительных мер по банковской реформе и реструктуризации, банковская система России останется малопривлекательной отраслью для инвестирования. Банки будут испытывать дефицит капитала и не смогут обеспечить экономику необходимыми для ее нормального роста ресурсами. Поэтому участники экономической деятельности, расширяя свой бизнес, будут предъявлять спрос на банковские услуги иностранных банков, находящихся вне территории России.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Как и когда начала формироваться двухуровневая банковская система в нашей стране?
2. Назовите основные сегменты российского финансового рынка и охарактеризуйте каждый из них.
3. Как вы оцениваете значение рынка ГКО с точки зрения перспектив банковской системы?
4. Назовите основные причины августовского кризиса 1998 г.
5. Каковы основные черты современной банковской системы?
6. Назовите основные формы реструктуризации банковской системы, способствующие повышению их надежности.

§ 1. Становление фондового рынка в России и первые уроки его развития

Роль фондового рынка в рыночной экономике. Фондовый рынок — это главным образом рынок ценных бумаг. Он является неотъемлемой частью развитой рыночной экономики. Пожалуй, можно считать, что развитость фондового рынка и степень регулирования его со стороны государства являются важнейшими индикаторами уровня зрелости экономического развития страны.

Фондовый рынок является важнейшим сегментом финансового рынка, который включает фондовый рынок, денежный рынок, рынок ссудных капиталов и валютный рынок. Разумеется, фондовый рынок работает в системе финансового рынка в целом и испытывает воздействие не только со стороны внутренних факторов экономической и политической конъюнктуры страны, но и со стороны мирового финансового рынка.

Функционирование фондового рынка в рыночной экономике имеет чрезвычайно важное значение для ее саморегулирования. В развитом состоянии фондовый рынок выполняет в экономике, по крайней мере, следующие наиважнейшие функции.

— Фондовый рынок является полем, где финансовые инструменты используются для мобилизации сбережений в экономике и их конвертации в инвестиционные ресурсы, направляемые в наиболее эффективные мероприятия экономического развития.

— Посредством фондового рынка осуществляется перелив капитала из одних сфер и отраслей экономики в другие, благодаря чему осуществляются структурные изменения в экономике в соответствии с новыми условиями спроса. Развитость фондового рынка как части финансового рынка и умелое его регулирование со стороны государства во многом предопределяют мобильность экономики, ее способность адаптироваться к новым условиям и обеспечить экономический рост.

— Развитость фондового рынка во многом обуславливает степень гибкости институциональной структуры экономики, поскольку акции и другие ценные бумаги используются для построения системы зависимости, участия в смежных хозяйственных и финансовых образованиях, формирования холдингов различного уровня и степеней зависимости.

— Фондовый рынок выполняет важную роль в повышении уровня ликвидности финансов предприятий, их платежеспособности, поскольку в их портфеле поддерживается гарантийный удельный вес ликвидных ценных бумаг.

— Финансовый рынок, непосредственно его фондовый сектор и, в частности, биржевой сектор служат тонким барометром конъюнктуры в экономике, изменения деловой активности и доверия как в целом, так и к отдельным предприятиям. Это относится как к оперативной, так и к стратегической информации.

Становление и развитие фондового рынка в России. В современных условиях российский фондовый рынок еще недостаточно развит, но представлен всеми основными его сегментами, характерными для стран с развитой рыночной экономикой. В то же время следует заметить, что интенсивность их развития еще не соответствует экономике развитых стран.

Основными факторами, определяющими развитие фондового рынка в реформируемый период, были:

а) быстрое нарастание выпуска государственных долговых обязательств по сверхдоходной ставке, что создало конъюнктуру на рынке ценных бумаг в пользу государственных ценных бумаг и способствовало вытеснению с рынка корпоративных ценных бумаг;

б) масштабная приватизация и связанные с ней:

на начальном этапе выпуск приватизационных чеков как свободно обращающихся предъявительских ценных бумаг;

выпуск в обращение акций приватизированных предприятий;

в) кризис неплатежей и появление в связи с дефицитом в обращении финансовых ресурсов специфических финансовых инструментов — казначейских обязательств, налоговых освобождений и векселей;

г) выпуск ценных бумаг и их суррогатов новыми коммерческими структурами, включая нелицензированные финансовые компании;

д) постепенное открытие доступа эмитируемым в Российской Федерации ценным бумагам на международные рынки капиталов.

В целом можно выделить следующие особенности развития российского фондового рынка, которые в основном могут быть охарактеризованы общей формулой. **Начиная с момента своего появления и вплоть до 1998 г. фондовый рынок России не выполнял тех функций в экономике, которые он выполняет в развитых странах, почти не работал на ее развитие и обеспечение экономического роста. Дефолт августа 1998 г. вызвал обвал фондового рынка России, что привело к кризису финансовой системы и сказалось на сокращении продуктивности реальной сферы экономики. В последующие 1999–2000 гг. российский фондовый рынок так и не смог оправиться от нанесенного удара. Однако уже в 2001–2004 гг. российский фондовый рынок в основном стабилизировался и стал несколько оживляться.**

Особенности российского фондового рынка. Первая особенность российского фондового рынка состоит в том, что за годы экономических

реформ фондовый рынок России имел стремительное развитие и масштабное увеличение оборотов по продаже ценных бумаг. Это, с одной стороны, объясняется крайне слабым его развитием в предшествующий период. Практически начали с «нуля». С другой стороны, галопирующая инфляция, имевшая место в стране почти на протяжении всего рассматриваемого периода, способствовала быстрому росту фондового рынка, прежде всего по номинальным оборотам, но в то же время делала весьма выгодными операции с ценными бумагами, особенно с государственными долговыми обязательствами. Между тем по мере сокращения инфляционной составляющей на фондовый рынок все больше стали воздействовать факторы, оказывающие влияние на реальные обороты. Это стало сказываться на снижении темпов наращивания оборотов по продаже ценных бумаг, а в отдельные годы они даже сокращались.

Рынок ценных бумаг делится на **биржевой рынок** и **внебиржевой рынок**. Наиболее важное значение для деятельности фондового рынка России имеет биржевой рынок. В функционировании фондовых бирж, как и фондовых рынков, за период реформирования экономики можно выделить, по крайней мере, два больших периода.

Первый из них соответствует 1993–1997 гг., когда в России формировался фондовый рынок и в то же время уже начал происходить отбор наиболее надежных биржевых площадок. По итогам 1997 г. из общего числа бирж, действовавших на фондовом рынке, только 19 бирж, которые специализировались на работе с фондовыми ценностями, и 29 бирж (универсальные, товарные, валютные и др.) имели фондовые отделы. По сравнению с 1993 г. число бирж, представивших отчеты, сократилось с 62 до 48. Часть бирж не удержалась на рынке ценных бумаг. После августа 1998 г. этот процесс еще более усилился.

За этот период число сделок, заключенных по всем видам фондовых ценностей, возросло в 1997 г. по сравнению с 1993 г. почти в 21 раз и составило 1848,1 тыс. сделок. За этот же период оборот бирж по продаже всех видов фондовых ценностей увеличился в 508,3 раза и достиг в 1997 г. 1400,7 трлн руб. Причем почти полностью за счет продажи ценных бумаг.

Второй период функционирования российского фондового рынка начался после августом 1998 г. Объявленный дефолт государственных ценных бумаг, повлекший валютно-финансовый кризис, колапс банковской системы и резкие осложнения в экономике в целом крайне отрицательно повлияли на устойчивость рынка ценных бумаг. В последующие годы принятые меры по стабилизации финансовой и кредитной системы, увеличение валютных резервов Центрального банка РФ, сбалансирование государственного бюджета страны и появление реальных признаков

экономического роста создали условия для стабилизации фондового рынка.

Несмотря на наличие довольно-таки большого количества бирж фондового рынка, преобладающее значение имеют лишь некоторые из них. Определяющими на российском фондовом рынке являются прежде всего Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и Российская торговая система. На ММВБ проводятся торги по государственным ценным бумагам, включая бумаги субъектов Федерации, а также корпоративным ценным бумагам. Российская торговая система в основном осуществляет торги корпоративных ценных бумаг. Торги ценными бумагами осуществляют и другие биржи, но их оборот в сравнении с упомянутыми двумя ведущими биржами не столь значителен. В перспективе можно ожидать дальнейшее сокращение количества бирж и концентрации оборота на ведущих биржах.

Вторая особенность российского фондового рынка состоит в том, что в его обороте по продаже ценных бумаг подавляющее большинство составляют долговые обязательства — облигации органов государственной власти и управления. Их удельный вес в обороте ценных бумаг на биржах: в 1993 г. — 47,6%, в 1994 г. — 94,5, в 1995 г. — 99,1 и в 1997 г. — 99,7%. Все другие виды ценных бумаг занимали минимальную долю и не имели решающего влияния. Между тем с развитием фондового рынка сегменты, которые занимают в обороте отдельные виды ценных бумаг, будут меняться.

Основные сегменты рынка ценных бумаг современной России представлены следующими ценными бумагами: федеральные государственные долговые обязательства, главным образом ГКО (государственные казначейские облигации) и ОФЗ (облигации федерального займа); муниципальные ценные бумаги; акции и облигации приватизированных промышленных и других предприятий; акции коммерческих банков и других финансовых институтов; краткосрочные ценные бумаги предприятий и коммерческих банков. В начальный период обращались также приватизационные чеки — ваучеры.

В 1993 г., на который пришелся пик чековой приватизации, приватизационные чеки составляли некоторую конкуренцию государственным облигациям. В этом году на долю государственных облигаций в обороте рынка приходилось 283,1 млрд руб., или 47,6%, а на долю приватизационных чеков — 270,4 млрд руб., или 45,4%. В следующем, 1994 г. оборот приватизационных чеков возрос по абсолютной величине в 4,9 раза, однако их удельный вес в обороте по продаже ценных бумаг сократился до 4,6%, а доля государственных ценных бумаг достигла 94,5%. В 1994 г. приватизационные чеки не обращались на фондовом рынке.

Начиная с 1999 г. Правительством РФ, Центральным банком России предпринимаются меры по созданию условий по повышению устойчивости экономического роста, стабилизации финансово-кредитной системы, снижению инфляции, ставки рефинансирования и доходных ставок по государственным ценным бумагам. Это способствовало увеличению оборота по продаже корпоративных ценных бумаг: акций, облигаций акционерных обществ, предприятий и организаций, а также других ценных бумаг. Это прежде всего относится к ценным бумагам крупных российских корпораций. В то же время несколько уменьшился оборот по продаже на биржах России государственных ценных бумаг. Стабильность финансово-кредитной системы, снижение инфляции и прогнозируемый экономический рост создают благоприятные предпосылки для функционирования и развития фондового рынка в России. Вместе с тем следует иметь в виду, те или иные, пусть даже кратковременные, экстремальные ситуации в политической или экономической жизни ведут к нарушению стабильности на рынке ценных бумаг, что отрицательно сказывается на экономической конъюнктуре.

Таким образом, государственные ценные бумаги практически вытеснили на фондовом рынке все другие виды ценных бумаг. Государственная бюджетная политика, использующая государственные долговые обязательства для покрытия дефицита бюджета, преследовала сугубо фискальные цели. Устанавливая высокие доходные ставки по государственным облигациям, правительство практически шло на подавление рынка корпоративных ценных бумаг и тем самым ставило жесткий барьер для притока инвестиций в реальный сектор экономики, стимулируя их отток из этого сектора.

Третья особенность российского фондового рынка заключается в том, что за истекший период он в основном работал не на реальные инвестиции, обеспечение возрождения или роста экономики, а главным образом на усиление банковского и в целом финансового капитала. Главную выгоду — приращение капитала — имел банковский сектор, который использовал с выгодой для себя как инфляционный лаг, так и высокие доходные ставки по государственным долговым обязательствам, поскольку государство вынуждено было для их размещения использовать ставки, превышающие инфляционный темп. К этому следует добавить, что полученные дополнительные доходы по ценным бумагам, главным образом государственным долговым обязательствам, обращались не на реальное развитие экономики: правительством — на покрытие дефицита бюджета, банками — на построение финансовых пирамид, перекачку денег за рубеж.

Четвертая особенность — фондовый рынок пока не насыщен так называемыми корпоративными ценными бумагами. В структуре оборотов

фондового рынка развитых стран наибольший удельный вес занимают корпоративные ценные бумаги — акции и облигации. На российском фондовом рынке акции, облигации акционерных обществ, предприятий и организаций, а также другие ценные бумаги занимают в обороте незначительный удельный вес. Причем нужно иметь в виду, что в обороте по продажам акций на биржах главенствующую роль играло сравнительно небольшое число крупнейших корпораций, так называемые «голубые фишки», такие как ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России» и его АО — ведущие энергосистемы, нефтяные концерны типа «ЛУКОЙЛ», единичные металлургические предприятия вроде РАО «Никель», машиностроительные предприятия АО «ГАЗ», АО «ЗИЛ» и некоторые другие.

Пятая особенность — рынок ценных бумаг до настоящего времени не оказал заметного положительного воздействия на повышение ликвидности финансов предприятий и организаций, государственных финансов, решение проблемы платежеспособности и роста российской экономики.

§ 2. Основные определения рынка ценных бумаг

Для четкого представления о ценной бумаге, обращающейся на фондовом рынке, лучше всего обратиться к соответствующим правовым документам, которые и служат нормами, регулирующими правовой статус ценной бумаги.

Сущность ценных бумаг. По определению, данному в Гражданском кодексе РФ, ценной бумагой «является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении» (ч. 1 ст. 142 ГК РФ).

Законодательство РФ предъявляет соответствующие требования к ценным бумагам и определяет их виды и характеристики. Так, *эмиссионная ценная бумага* — это любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками. Она закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка. Размещается выпусками: имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги.

Важным понятием фондового рынка является эмиссия ценных бумаг. *Эмиссия ценных бумаг* — это установленная законодательством последовательность действий эмитента по размещению эмиссионных ценных бумаг.

Эмитент — это юридическое лицо, или органы исполнительной власти, или органы местного самоуправления, несущие от своего имени обя-

зательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных ими. *Владелец* — лицо, которому ценные бумаги принадлежат на праве собственности или ином вещном праве. Существенно, что законодатель особо выделяет понятие *добросовестный приобретатель* — это лицо, которое приобрело ценные бумаги, произвело их оплату и в момент приобретения не знало и не могло знать о правах третьих лиц на эти ценные бумаги, если не доказано иное.

Под *размещением* ценных бумаг понимается отчуждение эмиссионных ценных бумаг эмитентом первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок. *Выпуск ценных бумаг* подразумевает совокупность ценных бумаг одного эмитента, обеспечивающих одинаковый объем прав владельцам и имеющих одинаковые условия эмиссии (первичного размещения). Все бумаги одного выпуска должны иметь один государственный регистрационный номер. Под *государственным регистрационным номером* имеется в виду цифровой (буквенный, знаковый) код, который идентифицирует конкретный выпуск эмиссионных ценных бумаг.

Эмиссия и размещение ценных бумаг осуществляются на основе *решения о выпуске ценных бумаг*, под которым имеется в виду документ, зарегистрированный в органе государственной регистрации ценных бумаг и содержащий данные, достаточные для установления объема прав, закрепленных ценной бумагой.

Эмиссионные ценные бумаги бывают именными и на предъявителя. *Именные* ценные бумаги содержат информацию о владельцах, которая должна быть доступна эмитенту в форме реестра владельцев ценных бумаг, возможный переход прав на которые и осуществление закрепленных ими прав требуют обязательной идентификации владельца. Ценные бумаги на *предъявителя* гарантируют переход прав на них и осуществление закрепленных ими прав без идентификации владельца.

Эмиссионные ценные бумаги имеют *документарную* и *бездокументарную* форму. При документарной форме ценной бумаги владелец устанавливается на основании предъявления оформленного надлежащим образом сертификата ценной бумаги или в случае депонирования такого на основании записи по счету депо. При бездокументарной форме владелец устанавливается на основании записи в системе ведения реестра владельцев ценных бумаг или в случае депонирования ценных бумаг на основании записи по счету депо.

§ 3. Виды ценных бумаг и типы сделок с ними

Существуют следующие виды ценных бумаг, имеющие законное обращение в Российской Федерации: государственные облигации, облигации, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты, банков-

ская сберегательная книжка на предъявителя, коносамент, акция, приватизационные ценные бумаги и другие документы, которые законами о ценных бумагах отнесены к их числу.

Виды ценных бумаг. *Государственные ценные бумаги* являются долговыми обязательствами Правительства РФ перед юридическими и физическими лицами и составляют государственный внутренний долг Российской Федерации. Долговые обязательства РФ могут быть в форме: кредитов, полученных Правительством РФ; государственных займов, осуществленных посредством выпуска ценных бумаг от имени Правительства РФ; а также других долговых обязательств, гарантированных Правительством РФ.

Долговые обязательства различаются по срокам: краткосрочные — до 1 года, среднесрочные — от 1 года до 5 лет, долгосрочные — от 5 до 30 лет. Законом РФ «О государственном долге Российской Федерации» максимальный срок займов предусмотрен в 30 лет.

Наибольший удельный вес в доходах госбюджета от выпуска ценных бумаг составляет эмиссия государственных краткосрочных обязательств. Объем привлечения средств за счет эмиссии ГКО в общей сумме доходов бюджета от эмиссии ценных бумаг в 1997 г. превышал 96%. Наблюдается тенденция повышения удельного веса в государственных долговых обязательствах среднесрочных обязательств и некоторой степени долгосрочных по сравнению с краткосрочными обязательствами. Так, если в 1997 г. соотношение доходов, получаемых по среднесрочным и коротким бумагам, составляло 1 к 3, то на 1998 г. его предполагалось изменить на обратное: 3 к 1. Агентом правительства по выпуску государственных долговых обязательств является Министерство финансов РФ.

Доход по государственным ценным бумагам инвесторы получают либо в виде дисконта от номинальной цены, либо в виде купонных выплат, либо в виде того и другого (государственные долгосрочные облигации). В первые годы выпуска и в период инфляции доходность ГКО была исключительно высокой, что способствовало их быстрому продвижению на рынке и вытеснению других ценных бумаг, в последующем она снижалась. Доходность по ГКО, эмитируемым в 1998 г., рассчитана исходя из роста их рынка от 14% с начала года до 11% годовых к концу года.

По мере нарастания рынка государственных долговых обязательств стали заметно возрастать затраты госбюджета по обслуживанию государственного внутреннего долга, что постепенно явилось весьма существенной нагрузкой в расходах бюджета.

Облигация — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок по ее номинальной стоимости и с учетом зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента.

При этом облигация может предусматривать иные имущественные права ее держателя, если это не противоречит законодательству РФ.

Вексель представляет собой ценную бумагу, удостоверяющую ничем не обусловленное обязательство векселедателя (простой вексель) либо иного указанного в векселе плательщика (переводной вексель) выплатить при наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу (векселедержателю).

В плановой экономике СССР вексель как платежное средство не применялся. Возрождение вексельного обращения началось в 1991 г., когда Президиум ВС РСФСР принял 24 июня постановление «О применении векселя в хозяйственном обороте РСФСР». В нем, в частности, говорилось: «Разрешить предприятиям, организациям, учреждениям и предпринимателям осуществлять поставку продукции (выполнять работы, оказывать услуги) в кредит с взиманием с покупателей (потребителей, заказчиков) процентов, используя для оформления таких сделок векселя». Таким образом был сделан решительный шаг для возрождения в России коммерческого кредита.

Чеком признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное письменное распоряжение чекодателя банку уплатить держателю чека указанную в нем сумму. Чек должен быть предъявлен к оплате в течение срока, установленного законодательством.

Депозитные и сберегательные сертификаты. Сертификаты ценных бумаг представляют собой документы, выпускаемые эмитентом и удостоверяющие совокупность прав на указанное в сертификате количество ценных бумаг. Владелец ценных бумаг имеет право требовать от эмитента исполнения его обязательств на основании такого сертификата.

Банковский сберегательный (депозитный) сертификат является ценной бумагой, удостоверяющей сумму вклада, внесенного в банк, и право вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и обусловленных в сертификате процентов в банке, выдавшем сертификат, или в любом филиале этого банка. Банковские сберегательные (депозитные) сертификаты могут быть предъявительскими или именными.

В случае досрочного предъявления такого сертификата к оплате банком выплачиваются сумма вклада и проценты, выплачиваемые по вкладам до востребования, если условиями сертификата не установлен иной размер процентов.

Банковская сберегательная книжка на предъявителя. Договором банковского вклада с гражданином может быть предусмотрена выдача сберегательной книжки на предъявителя, которая в соответствии с законодательством является ценной бумагой. В сберегательной книжке должны быть указаны и удостоверены банком наименование и место нахождения

банка, а если вклад внесен в филиал, то его соответствующего филиала, номер счета по вкладу, а также все суммы денежных средств, зачисленных на счет, все суммы денежных средств, списанных со счета, и остаток денежных средств на счете на момент предъявления сберегательной книжки в банк. Восстановление прав по утраченной сберегательной книжке на предъявителя осуществляется в порядке, предусмотренном для ценных бумаг на предъявителя.

При перевозке грузов различными видами транспорта используется специфический вид ценной бумаги, называемый коносаментом. *Коносамент* — это товарораспорядительный документ, удостоверяющий право его держателя распоряжаться указанным в коносаменте грузом и получить груз после завершения перевозки. Коносамент может быть предъявительским, ордерным или именным. При составлении коносамента в нескольких подлинных экземплярах выдача груза по первому предъявленному коносаменту прекращает действие остальных экземпляров.

Акция — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

Акции бывают *именными* и *на предъявителя*. Выпуск акций на предъявителя разрешается в определенном отношении к величине оплаченного уставного капитала эмитента в соответствии с нормативом, установленным Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Во время осуществления масштабной приватизации государственных предприятий на рынке ценных бумаг появилось огромное количество новых финансовых инструментов — акций приватизированных предприятий и др. Быстрое нарастание их объемов, включение в этот процесс все большего количества предприятий в сочетании с развитием государственных и муниципальных ценных бумаг сыграли непосредственную роль в вытеснении с рынка высокорискованных ценных бумаг и их суррогатов.

Между тем возможности российской экономики в развитии рынка акций и облигаций предприятий используются крайне недостаточно. Имеется огромный потенциал роста этого сегмента рынка ценных бумаг как за счет повышения курса уже обращающихся на рынке акций крупных предприятий, эмиссии новых акций, так и за счет притока на рынок акций средних и мелких предприятий.

Приватизационные ценные бумаги — система приватизационных чеков (приватизационных счетов), в обиходе получившая название ваучеров, была введена Указом Президента РФ с 1 октября 1992 г. Преследовала цель ускорения передачи государственного имущества гражданам России и привлечения к процессу приватизации широких слоев населе-

ния. Каждый гражданин РФ имел право получить по одному приватизационному чеку равной номинальной стоимости каждого выпуска. На деле эта система привела к концентрации приватизированной государственной собственности в руках относительно узкого круга лиц и необоснованному их обогащению. Просуществовала недолго — до 1 июля 1994 г. и была ликвидирована.

Кроме того, нужно иметь в виду, что российское законодательство допускает бездокументарную форму ценных бумаг. Пункт 1 ст. 149 ГК РФ предусматривает: «В случаях, определенных законом или в установленном им порядке, лицо, получившее специальную лицензию, может производить фиксацию прав, закрепляемых именной или ордерной ценной бумагой, в том числе в бездокументарной форме (с помощью средств электронно-вычислительной техники и т. п.). К такой форме фиксации прав применяются правила, установленные для ценных бумаг, если иное не вытекает из особенностей фиксации».

Виды сделок с ценными бумагами. Обращение ценных бумаг на рынке осуществляется посредством сделок, которые производятся между его участниками. К основным типам сделок, осуществляемых с ценными бумагами, относятся:

сделки купли-продажи ценных бумаг, которые являются основными в их обращении на рынке. Они, кроме сделок, заключаемых без посредника и исполняемых при их совершении, производятся в письменной форме — как путем подписания сторонами договора, так и другими способами (обмен письмами, телеграммами, средствами факсимильной и иной связи), позволяющими в документарной форме зафиксировать состоявшееся волеизъявление сторон;

использование заемных средств при совершении сделок с ценными бумагами;

особые условия совершения сделок, связанных с приобретением крупных пакетов акций;

регистрация сделок с ценными бумагами;

хранение ценных бумаг.

Особое значение для обеспечения «правил игры» при совершении сделок с ценными бумагами имеет *ответственность за соблюдение правил совершения и регистрации сделок*.

Необходимо подчеркнуть, что решение этих вопросов невозможно без информационного обеспечения рынка ценных бумаг, главным требованием к которому является *раскрытие информации о ценных бумагах*. Под раскрытием информации понимается обеспечение ее достоверности всем заинтересованным в этом лицам независимо от целей получения данной информации по процедуре, гарантирующей ее нахождение и получение.

Раскрытой информацией на рынке ценных бумаг признается информация, в отношении которой проведены действия по ее раскрытию. Общедоступной информацией на рынке ценных бумаг признается информация, не требующая привилегий для доступа к ней или подлежащая раскрытию в соответствии с действующим законодательством.

Эмитент публично размещаемых эмиссионных ценных бумаг обязан осуществлять раскрытие информации о своих ценных бумагах и своей финансово-хозяйственной деятельности в следующих формах:

составление ежеквартального отчета по ценным бумагам;

сообщения о существенных событиях и действиях, затрагивающих финансово-хозяйственную деятельность эмитента.

Законом «О рынке ценных бумаг» установлены требования по содержанию данных в этих отчетах.

Для стабильного функционирования фондового рынка и предотвращения коррумпированности чиновников государственной власти законодательство также предусматривает недопустимость использования служебной информации в пользу тех или других эмитентов или участников фондового рынка, нарушающих равные права их присутствия на рынке.

Наконец, предусматривается также цивилизованное использование рекламы на рынке ценных бумаг. В *рекламе* должно содержаться наименование (имя) рекламодателя. Рекламодатель, являющийся профессиональным участником рынка ценных бумаг, обязан также включать в рекламу сведения о видах осуществляемой им на рынке ценных бумаг деятельности в соответствии с рекламным объявлением. Законом не допускается использование в рекламе запрещенных приемов.

Индексы и рейтинги фондового рынка. Для наблюдения и мониторинга конъюнктуры на фондовом рынке, а также выработки стратегии и принятия оперативных решений используются индексы и рейтинги фондового рынка. *Индексы фондового рынка* дают наиболее обобщающую и в то же время компактную характеристику состояния и динамики фондового рынка. Они представляют собой статистические показатели, которые в цифровой форме (в процентах или другой относительной форме) отражают изменение какого-либо явления фондового рынка, чаще всего курсов акций и других ценных бумаг. Обычно говорят, что фондовый рынок — это барометр экономики страны. И это действительно так, но в таком случае фондовые индексы — это стрелки с циферблатом этого экономического барометра. Поэтому индексы непрерывно анализируются, используются для прогнозирования специальными экономистами-аналитиками.

Фондовые индексы имеют следующие *основные характеристики их построения*:

- список индекса (набор акций-представителей;
- метод усреднения;
- виды весов к курсовым стоимостям акций, входящих в список индекса;
- базисное значение индекса, т. е. значение индекса в начальном периоде, принятом для отсчета;
- статистическая база, которая используется при расчете индекса.

В целом на различных фондовых рынках используются в большинстве случаев не одинаковые индексы. Различают также фондовые индексы, дающие макроэкономическую характеристику, и индексы, отражающие состояние определенного сектора фондового рынка и экономики. Назовем наиболее известные индексы зарубежного фондового рынка, которые отражают экономическую конъюнктуру не только отдельной страны, но и состояние мировой экономики, а также индексы российского фондового рынка.

Индекс Доу-Джонса считается наиболее важным фондовым индексом, поведение которого отслеживается не только в США, но и на всех крупных биржах мира.

§ 4. Структура фондового рынка России

За период экономических реформ начиная с 1992 г. высокими темпами развивались все типы посредников на рынке ценных бумаг. В результате в количественном отношении и по уровню специализации структур фондового рынка в России сложились в основном все структуры фондового рынка, сопоставимые со странами с развитыми рынками капиталов.

Сформировались фондовые биржи и фондовые отделы на многих биржах, на которых представлены профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг. Основными группами профессиональных участников рынка ценных бумаг являются: коммерческие банки; брокерские фирмы; инвестиционные фонды различных типов; инфраструктурные организации (регистраторы, депозитари и расчетно-клиринговые организации, фондовые биржи и другие торговые системы).

Профессиональными участниками фондового рынка являются юридические лица, в том числе кредитные организации, а также граждане (физические лица), зарегистрированные в качестве предпринимателей. Они осуществляют следующие виды деятельности: брокерские и дилерские операции, управление ценными бумагами, определение взаимных обязательств (клиринг), оказание депозитарных услуг, ведение реестра владельцев ценных бумаг, организация торговли на рынке ценных бумаг. Для профессиональных участников рынка ценных бумаг предусмотрены

также некоторые ограничения по совмещению деятельности (в частности, нельзя совмещать ведение реестра с другими видами профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг). Другие ограничения устанавливаются Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Фондовой биржей может быть признан только организатор торговли на рынке ценных бумаг, не совмещающий деятельность по организации торговли с иными видами деятельности, за исключением депозитарной, и по определению взаимных обязательств.

Фондовая биржа создается в форме некоммерческого партнерства. Она организует торговлю только между членами биржи. Другие участники рынка ценных бумаг могут совершать операции на бирже исключительно через посредничество членов биржи.

Фондовые брокеры являются посредниками в обеспечении связи между инвесторами и рынками. Брокеры исполняют приказы либо через члена биржи, работающего в операционном зале, либо через специалиста внебиржевого рынка. Универсальные брокеры предоставляют дополнительные услуги в виде консультаций, предоставления информации.

В процессе развития фондового рынка необходимо решить следующие задачи: укрупнение и повышение уровня капитализации практически всех структур фондового рынка, включая и банковский сектор; повышение стандартов профессиональной деятельности; повышение уровня компетентности специалистов на рынке ценных бумаг; развитие и ужесточение системы регулирования и надзора за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг, в том числе на основе саморегулирования; развитие системы мобилизации и раскрытия информации о профессиональных участниках рынка ценных бумаг; повышение конкурентоспособности российских профессиональных участников рынка ценных бумаг по сравнению с зарубежными финансовыми институтами.

Важную роль для развития фондового рынка сыграло создание основного организованного рынка акций — *Российской торговой системы* (РТС), которую иногда называют организованным внебиржевым рынком или новым видом фондовой биржи. РТС представляет собой электронную систему торговли корпоративными ценными бумагами на вторичном рынке, в которой торги ведутся между юридическими лицами — профессиональными участниками рынка ценных бумаг. В техническом отношении РТС представляет двустороннюю компьютерную связь между пользователями, находящимися в своих офисах, и центральным сервером. Связь между ними осуществляется по телефонным линиям аналогично доступу в Internet. В создании РТС значительную роль сыграли иностранные инвесторы и их российские клиенты.

§ 5. Государственное регулирование рынка ценных бумаг

Объективная необходимость государственного регулирования рынка ценных бумаг обусловлена рядом обстоятельств:

необходимостью нормативно-правового регулирования рынка ценных бумаг, с тем чтобы обеспечить принцип его единства, а также единства режима и методов регулирования рынка на всей территории России;

обеспечением жесткого контроля за соблюдением правовых норм деятельности на фондовом рынке и неукоснительной ответственности участников рынка в случае их нарушения;

требованием защиты интересов всех участников рынка ценных бумаг;

обеспечением равенства всех участников рынка перед органами, осуществляющими его регулирование;

соблюдением принципа гласности в области нормотворчества и обязательного участия профессиональных участников рынка в создании его нормативной правовой базы;

стимулированием государством конкуренции на рынке ценных бумаг посредством недопустимости преференций или каких-либо льгот для отдельных его участников.

В Российской Федерации фондовый рынок регулируется рядом законодательных актов, указов Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, к важнейшим из которых относятся: Гражданский кодекс РФ, Закон РФ «О рынке ценных бумаг» (1996 г.), Закон РФ «Об акционерных обществах» (1995 г.).

В целом эти законы считаются вполне соответствующими международным нормам права, регулирующим деятельность фондовых рынков и обращение ценных бумаг. Между тем некоторые правовые нормы, закрепленные в этих законах, не выдержали испытание временем и нуждаются в существенной корректировке.

Государственная политика Правительства РФ на рынке ценных бумаг изложена в «Концепции развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации», утвержденной Указом Президента РФ от 1 июля 1996 г. № 1008, которая к настоящему времени также нуждается в существенной переработке.

Государство выполняет системообразующую функцию на рынке ценных бумаг, которая будет непрерывно видоизменяться в соответствии со стоящими перед ним задачами обеспечения национальных интересов. Государство создает систему регулирования рынка и должно обеспечивать защиту национальных интересов. В целом эта система должна развиваться в направлении большей детализации и ужесточения государственного контроля за деятельностью фондового рынка.

При этом нужно иметь в виду, что государство выступает в качестве крупнейшего заемщика на рынке ценных бумаг и в силу этого оказывает прямое воздействие на его количественные и качественные параметры. Одновременно государство является крупнейшим держателем ценных бумаг российских предприятий и выступает крупнейшим продавцом на рынке корпоративных ценных бумаг.

Основы государственного регулирования рынка ценных бумаг.

Принципиальные основы государственного регулирования рынка ценных бумаг определены в разделе V «Регулирование рынка ценных бумаг» Федерального закона «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. Закон в ст. 38 определяет, что *государственное регулирование рынка ценных бумаг* осуществляется путем:

установления обязательных требований к деятельности эмитентов, профессиональных участников рынка ценных бумаг и ее стандартов;

регистрации выпусков эмиссионных ценных бумаг и проспектов эмиссии и контроля за соблюдением эмитентами условий и обязательств, предусмотренных в них;

лицензирования деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг;

создания системы защиты прав владельцев и контроля за соблюдением их прав эмитентами и профессиональными участниками рынка ценных бумаг;

запрещения и пресечения деятельности лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке ценных бумаг без соответствующей лицензии.

Представительные органы государственной власти и органы местного самоуправления устанавливают предельные объемы эмиссии ценных бумаг, эмитируемых органами власти соответствующего уровня.

Все виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг осуществляются на основании специального разрешения — *лицензии*, выдаваемой Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг или уполномоченными ею органами на основании генеральной лицензии.

Кредитные организации осуществляют профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг в порядке, установленном настоящим Федеральным законом для профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Органы, выдавшие лицензии, контролируют деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг и принимают решение об отзыве выданной лицензии при нарушении законодательства Российской Федерации о ценных бумагах.

Деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг лицензируется *тремя видами лицензий*:

лицензией профессионального участника рынка ценных бумаг;
лицензией на осуществление деятельности по ведению реестра;
лицензией фондовой биржи.

Органы регулирования рынка ценных бумаг. Федеральным органом исполнительной власти по проведению государственной политики в области рынка ценных бумаг, контролю за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг через определение порядка их деятельности и по определению стандартов эмиссии ценных бумаг до середины 2004 г. являлась Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг. В середине 2004 г. она была упразднена и ее функции переданы созданной Федеральной службе по фондовым рынкам.

Руководитель Федеральной комиссии являлся по должности федеральным министром. Должности пяти членов Федеральной комиссии (первого заместителя председателя, заместителей председателя Федеральной комиссии, секретаря Федеральной комиссии) являлись государственными должностями государственной службы и замещались в установленном порядке.

Коллегия Федеральной комиссии состояла из 15 членов, включая председателя Федеральной комиссии, первого заместителя и заместителей председателя Федеральной комиссии, секретаря Федеральной комиссии. Пять членов коллегии Федеральной комиссии являлись представителями федеральных органов исполнительной власти, в компетенцию которых входили вопросы, связанные с рынком ценных бумаг. В их состав в обязательном порядке включался представитель Министерства финансов Российской Федерации.

Один член коллегии Федеральной комиссии является представителем Центрального банка Российской Федерации. Председатель Экспертного совета при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг входит в состав коллегии Федеральной комиссии по должности. Два члена коллегии Федеральной комиссии являлись представителями палат Федерального Собрания Российской Федерации.

Основные функции и полномочия Федеральной комиссии определялись Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г.

Федеральная комиссия для осуществления своих полномочий создавала территориальные органы.

Полномочия Федеральной комиссии не распространялись на процедуру эмиссии долговых обязательств Правительства Российской Федерации и ценных бумаг субъектов Российской Федерации.

При Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг был сформирован Экспертный совет, который работает в соответствии с законом и Положением о Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг избирали своих кандидатов в Экспертный совет при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг на всероссийской конференции профессиональных участников рынка ценных бумаг, проводимой Федеральной комиссией. Избранные профессиональными участниками рынка ценных бумаг кандидаты утверждались в составе Экспертного совета при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг решением Федеральной комиссии.

Председатель Экспертного совета при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг избирался членами Экспертного совета и утверждался председателем Федеральной комиссии.

Порядок представления кандидатур для избрания в члены Экспертного совета при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от профессиональных участников рынка ценных бумаг, для проведения и подведения итогов голосования устанавливался решением всероссийской конференции профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Кандидаты в Экспертный совет при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от государственных органов представлялись этими государственными органами и утверждались решением Федеральной комиссии.

Экспертный совет при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг осуществлял:

подготовку и предварительное рассмотрение вопросов, связанных с исполнением полномочий Федеральной комиссии;

разработку предложений по основным направлениям регулирования рынка ценных бумаг;

предварительное рассмотрение проектов постановлений, принимаемых Федеральной комиссией, и их публикацию по требованию любого члена Экспертного совета при Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг.

Региональные отделения Федеральной комиссии образовывались решением Федеральной комиссии по согласованию с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации для обеспечения выполнения установленных законодательством Российской Федерации норм, правил и условий функционирования фондового рынка, практической реализации принимаемых Федеральной комиссией решений и контроля за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг. Региональные отделения Федеральной комиссии действовали на основании положения, утверждаемого Федеральной комиссией. Председатель регионального отделения утверждался Федеральной комиссией на основании совместного представления главы исполнительной власти субъекта Российской Федерации и председателя Федеральной комиссии.

Важную роль в регулировании рынка ценных бумаг играют саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг. Саморегулируемой организацией профессиональных участников рынка ценных бумаг (далее — саморегулируемая организация) называется добровольное объединение профессиональных участников рынка ценных бумаг, действующее в соответствии с настоящим Федеральным законом и функционирующее на принципах некоммерческой организации. Саморегулируемая организация учреждается профессиональными участниками рынка ценных бумаг для обеспечения условий профессиональной деятельности участников рынка ценных бумаг, соблюдения стандартов профессиональной этики на рынке ценных бумаг, защиты интересов владельцев ценных бумаг и иных клиентов профессиональных участников рынка ценных бумаг, являющихся членами саморегулируемой организации, установления правил и стандартов проведения операций с ценными бумагами, обеспечивающих эффективную деятельность на рынке ценных бумаг.

Все доходы саморегулируемой организации используются ею исключительно для выполнения уставных задач и не распределяются среди ее членов. Саморегулируемая организация в соответствии с требованиями осуществления профессиональной деятельности и проведения операций с ценными бумагами, утвержденными Федеральной комиссией, устанавливает обязательные для своих членов правила осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, стандарты проведения операций с ценными бумагами и осуществляет контроль за их соблюдением.

В 2004 г. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг была упразднена и ее функции полностью заменила Федеральная служба по фондовым рынкам (ФСФР), глава которой непосредственно подчиняется премьер-министру. От Минфина РФ этой службе будут переданы функции по регулированию накопительной пенсионной системы, от Министрства по антимонопольной политике РФ — контроль за работой фондовых бирж, а от Инспекции негосударственных пенсионных фондов — контроль и регулирование деятельности этих фондов (НПФ). Федеральной службе по фондовым рынкам (ФСФР) было бы целесообразно использовать накопленный комиссией по рынку ценных бумаг опыт в части регулирования рынка ценных бумаг.

РЕЗЮМЕ

Фондовый рынок является неотъемлемой частью развитой рыночной экономики. Его развитость, степень регулирования со стороны государства являются важнейшими индикаторами уровня зрелости экономического развития страны. Функционирование

фондового рынка в рыночной экономике имеет чрезвычайно важное значение в саморегулировании экономики и осуществлении функций: мобилизации сбережений в экономике и направления их в инвестиции, перелива капитала из одних сфер экономики в другие, формирования гибкой институциональной структуры экономики, повышения уровня ликвидности финансов предприятий, а также служит чутким барометром конъюнктуры в экономике.

В современных условиях российский фондовый рынок получил однобокое развитие, но представлен всеми основными его сегментами, характерными для стран с развитой рыночной экономикой. В то же время интенсивность их развития еще недостаточна и имеет большой потенциал.

На фондовом рынке представлены все основные виды ценных бумаг: государственные долговые обязательства, акции и облигации корпоративных ценных бумаг, бумаги, осуществляющие заем денежных средств у населения, и др. Сложилась структура фондового рынка: фондовые биржи, система профессиональных участников фондового рынка.

Объективная необходимость государственного регулирования рынка ценных бумаг обусловлена рядом обстоятельств: необходимостью нормативно-правового регулирования рынка ценных бумаг, обеспечением жесткого контроля за соблюдением правовых норм деятельности на фондовом рынке и неукоснительной ответственности участников рынка в случае их нарушения; требованием защиты интересов всех участников рынка ценных бумаг; обеспечением равенства всех участников рынка, соблюдением принципа гласности, стимулированием государством конкуренции на рынке ценных бумаг.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какова роль фондового рынка в рыночной экономике?
2. Назовите основные особенности формирования фондового рынка в России.
3. Назовите основные определения рынка ценных бумаг. В чем их отличия и особенности?
4. Назовите виды ценных бумаг. Чем они различаются между собой?
5. Назовите основные виды сделок с ценными бумагами.
6. Что такое открытость информации об эмитентах и ее равная доступность? Какова ответственность эмитентов за прозрачность их информации?
7. Какова институциональная структура фондового рынка?
8. В чем заключается необходимость государственного регулирования фондового рынка и каковы направления такого регулирования?

§ 1. Понятие и основные элементы налоговой системы России

Действующая в настоящее время в России налоговая система имеет относительно короткую историю. Она начала складываться только в 1992 г., а основные законы, регулирующие вопросы налогообложения, были приняты в декабре 1991 г. На протяжении прошедших с этого момента лет российская налоговая система подвергалась множеству изменений, уточнений и модификаций, однако основные элементы и принципы построения этой системы в целом сохранились и поныне. Наиболее существенные изменения были внесены в налоговую систему России в ходе налоговой реформы, начало которой было положено в 1999—2001 гг., когда были приняты и вступили в действие первая часть Налогового кодекса (с 1 января 1999 г.) и четыре главы второй части Налогового кодекса (с 1 января 2001 г.). В настоящее время вторая часть Налогового кодекса содержит уже 16 глав (одна из которых, регулирующая налог с продаж, утратила силу с 2004 г.).

Что же представляет собой налоговая система государства? Само понятие «налоговая система» может использоваться в нескольких значениях.

Так, налоговая система любого государства представляет собой:

— во-первых, взаимосогласованную совокупность налогов, сборов и иных обязательных платежей, используемых в той или иной стране для финансирования государственного бюджета, местных бюджетов и внебюджетных фондов;

— во-вторых, систему законов и подзаконных нормативных актов, регулирующих порядок исчисления и уплаты в бюджет различных налогов, сборов и иных налоговых платежей;

— в-третьих, систему государственных институтов, обеспечивающих принятие законов и иных нормативных актов, администрирование налогов в соответствии с нормативными актами и контроль за своевременностью и правильностью уплаты налогов.

С известной долей условности первый из названных аспектов может быть назван системой налогов, второй — системой налогового законодательства, а третий — институциональной системой налогообложения. Все указанные аспекты не существуют и не могут существовать сами по себе независимо друг от друга. Они взаимосвязаны, и невозможно рассмотреть систему налогов, не рассматривая законодательство и подзаконные нормативные акты, а последние — вне зависимости от институтов, которые их принимают и администрируют.

Налоговая система Российской Федерации состоит из трех групп налогов в соответствии с уровнями государственной структуры — федеральных налогов, региональных налогов (налогов субъектов Российской Федерации) и местных налогов и сборов.

К федеральным налогам Российской Федерации в настоящее время относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на операции с ценными бумагами, таможенная пошлина, платежи за пользование природными ресурсами, налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль организаций, единый социальный налог, налог на доходы физических лиц, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов и некоторые другие налоги.

К основным налогам субъектов Российской Федерации относятся налог на имущество предприятий, транспортный налог, налог на игорный бизнес и др.

К местным налогам и сборам относятся налог на имущество физических лиц, земельный налог и ряд других налогов и сборов.

Формально определенный законом статус того или иного налога (федеральный, региональный, местный) еще не определяет тот бюджет, в который этот налог поступает.

Остановимся теперь на системе законов и иных нормативных актов, формирующих отечественную налоговую систему.

В целом законодательство и иные нормативные акты, лежащие в основе регулирования взаимоотношений по поводу исчисления и уплаты налогов в бюджет, в настоящее время включают в себя следующие категории нормативных актов и документов различного статуса и различной юридической силы.

Во-первых, это Налоговый кодекс (часть первая и шестнадцать глав второй части), регламентирующий основные общие элементы отношений в области налогообложения и порядок исчисления и уплаты ряда федеральных и региональных налогов.

Во-вторых, это федеральные законы о налогах и сборах, принятые по тем налогам, которые все еще не регулируются Налоговым кодексом. В эту же группу нормативных актов могут быть отнесены и ежегодно принимаемые законы о федеральном бюджете РФ, поскольку в них устанавливаются параметры распределения налоговых доходов (регулирующих налогов) между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации.

Налоговый кодекс относит к законодательству Российской Федерации к налогам и сборам фактически только первую из названных позиций, а также частично вторую — в части принятых в соответствии с Налоговым кодексом федеральных законов о налогах и сборах. Налоговый ко-

декс определяет, что законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из Налогового кодекса и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах (ст. 1 Налогового кодекса РФ).

В-третьих, это группа законов субъектов Российской Федерации, которые регулируют введение, режимы исчисления и уплаты региональных налогов на территории каждого региона, а также те нормативные акты, которые устанавливают специфические льготы и ставки по федеральным налогам, в части, предусмотренной федеральным законодательством (например, ставки налога на прибыль в части, зачисляемой в доход бюджета субъекта Федерации). В эту же группу следует включить и законы субъектов РФ в области формирования бюджетной системы соответствующего региона, где определяются нормативы распределения регулирующих доходов между бюджетом субъекта Федерации и муниципальными бюджетами на территории региона.

В-четвертых, это нормативные акты органов местного самоуправления, которые регламентируют в пределах собственной компетенции введение в действие, режимы исчисления и уплаты налогов на территории соответствующего муниципального образования.

В-пятых, это группа подзаконных нормативных актов. В первую очередь эта группа включает в себя различные документы, методические рекомендации и инструкции Министерства по налогам и сборам, детально описывающие предусмотренный законодательством порядок исчисления и уплаты в бюджет отдельных налогов. В эту же группу входят инструкции, издаваемые финансовыми органами субъектов Федерации, определяющие режимы исчисления и уплаты региональных налогов.

§ 2. Структура российской налоговой системы

Рассмотрим в самом общем виде структуру российской налоговой системы в том виде, как она сложилась в начале XXI в.

Структура налоговой системы может рассматриваться в следующих основных аспектах:

- с точки зрения соотношения прямых и косвенных налогов;
- с точки зрения распределения налоговой нагрузки на физических и юридических лиц;
- с точки зрения роли отдельных налогов в формировании общей величины доходов бюджетной системы;
- с точки зрения распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы (налоговые доходы федерального бюджета, налоговые доходы бюджетов субъектов Федерации, налоговые доходы местных бюджетов), а также в некоторых других аспектах.

С точки зрения проблем макроэкономического регулирования роль прямых и косвенных налогов различается весьма существенно. Так, пря-

мые налоги могут использоваться в качестве встроенных стабилизаторов, они достаточно чутко реагируют на смену фаз экономической конъюнктуры и с этой точки зрения представляют собой циклически нестабильный источник налоговых доходов. В отличие от них, косвенные налоги, в целом также следуя за фазами экономического цикла, тем не менее более устойчивы к колебаниям конъюнктуры. В фазах экономического спада объем прибыли снижается весьма существенно (вплоть до нуля), в то время как товарооборот, который также может снижаться, никогда не достигает нулевой отметки.

Кроме того, косвенные налоги обладают свойством прямого индексирования по темпам инфляции. Темпы инфляции почти автоматически переносятся на объемы поступлений косвенных налогов в доходы бюджетной системы. Динамика же поступлений прямых налогов прямо не связана с темпами инфляции — поступления налога на прибыль и подоходного налога могут как отставать от темпов инфляции, так и опережать их в зависимости от динамики объектов обложения и характера установленных ставок (прогрессивное или пропорциональное налогообложение).

Доминирование тех или иных типов налогов (в первую очередь это относится к роли прямых и косвенных налогов) отражает и общую политическую ориентацию государства. Принято считать, что чем выше уровень демократичности того или иного государства, тем выше роль прямых налогов в формировании доходов бюджетной системы. Повышение роли косвенных налогов в ущерб прямым свидетельствует о снижении уровня демократизации в обществе. Это обстоятельство отражает тот факт, что в случае с прямыми налогами граждане непосредственно взаимодействуют с государством (в лице налоговых служб) при уплате налогов. При этом формируется их более активная позиция относительно контроля за этим государством по поводу использования им полученных средств. Когда же поступление налогов обезличено (как в случае с косвенными налогами) и граждане более индифферентны в вопросах использования бюджетных средств, то и государственные чиновники, чувствуя бесконтрольность со стороны общества, ведут себя более безответственно.

В рамках российской налоговой системы в целом косвенные налоги играют весьма значительную роль особенно при формировании доходов федерального бюджета. Это обстоятельство, с одной стороны, ведет к относительной стабилизации доходов бюджетной системы (и федерального бюджета в первую очередь), а с другой — объективно понижает потенциал контроля за использованием этих средств со стороны общества в целом и его отдельных граждан.

По итогам 2003 г. структура российской налоговой системы с точки зрения соотношения в ней прямых и косвенных налогов представлена в табл. 29-1.

Таблица 29-1

Структура налоговой системы России в 2003 г.

Налоги	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет	
	в% к итогу	в% от ВВП	в% к итогу	в% от ВВП
Прямые	34,36	8,67	9,09	1,39
Косвенные	51,70	13,05	78,27	11,94
Прочие	13,94	3,52	12,64	1,93

Структура российской налоговой системы с точки зрения основных налогов и их распределения по уровням бюджетной системы выглядит следующим образом (см. табл. 29-2).

Таблица 29-2

Структура налоговой системы России по видам налогов и уровням бюджетной системы по итогам 2003 г.¹

Налоги	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет		Бюджеты субъектов Федерации	
	в % к итогу	в % от ВВП	в % к итогу	в % от ВВП	в % к итогу	в % от ВВП
Налог на прибыль	15,68	3,96	8,42	1,28	26,77	2,67
Налог на доходы физических лиц	13,57	3,42	0,00	0,00	34,30	3,42
Налог на добавленную стоимость	26,27	6,63	43,46	6,63	0,00	0,00
Акцизы	10,19	2,57	12,44	1,90	6,76	0,67
Таможенные пошлины	13,49	3,40	22,31	3,40	0,00	0,00

¹ Без учета единого социального налога.

Продолжение

Налоги	Консолидированный бюджет		Федеральный бюджет		Бюджеты субъектов Федерации	
	в % к итогу	в % от ВВП	в % к итогу	в % от ВВП	в % к итогу	в % от ВВП
Налоги на совокупный доход	0,90	0,23	0,50	0,08	1,51	0,15
Налог на добычу полезных ископаемых	9,87	2,49	12,17	1,86	6,36	0,64
Платежи за пользование природными ресурсами	0,74	0,19	0,13	0,02	1,66	0,17
Государственная пошлина	0,20	0,05	0,14	0,02	0,29	0,03
Налоги на имущество	4,10	1,03	0,08	0,01	10,25	1,02
Налог с продаж	1,68	0,42	0,00	0,00	4,25	0,42
Налог на игровой бизнес	0,11%	0,03%	0,09%	0,01%	0,14%	0,01%
Земельный налог	1,10%	0,28%	0,00%	0,00%	2,77%	0,28%
Итого налоговые доходы	100,00	25,24	100,00	15,25	100,00	9,98

Таким образом, можно говорить о том, что в рамках российской налоговой системы в целом доминируют косвенные налоги, объем которых составляет 13,05% ВВП. Доля прямых налогов ощутимо ниже — всего 8,67% ВВП. При этом федеральный бюджет в значительно большей степени, чем бюджеты субъектов Федерации, базируется на косвенных налогах (последние формируют 78% его налоговых доходов). Бюджеты же субъектов Федерации в целом в значительно большей степени ориентированы на прямые налоги. Доля последних в их налоговых доходах составляет почти 73%.

Основными налогами российской налоговой системы, как было показано выше, являются налог на добавленную стоимость и налог на прибыль предприятий и организаций.

Эти два налога на протяжении последних лет дают основную часть налоговых доходов консолидированного бюджета (по итогам 1995 г. — 58,9%, в 1999 г. — 50,5%, а по итогам 2003 г. — 52%). Однако если в 1993—1995 гг. доля налога на прибыль в доходах бюджетной системы превышала долю НДС, то начиная с 1996 г. НДС устойчиво занимает первое место среди формирующих бюджет налоговых доходов. В целом такое смещение центра тяжести в формировании доходов бюджета на НДС косвенно свидетельствует о переориентации бюджетной системы на относительно более стабильный источник доходов, а снижение роли налога на прибыль в доходной части бюджета позволяет надеяться на возможность усиления его регулирующей нагрузки. Тенденция к сокращению налоговых доходов бюджетной системы относительно ВВП в период с 1992 по 1998 г. сменилась на противоположную. Так, если в 1996 г. доля налоговых доходов в ВВП составляла 22,5%, в 1999 г. — 28,8%, то в 2003 г. уже 29,4% ВВП.

§ 3. Особенности исчисления отдельных налогов

Налог на добавленную стоимость в настоящее время представляет собой ключевой элемент российской налоговой системы. За счет поступлений этого налога формируется более 26% доходов консолидированного бюджета и 43% доходной части федерального бюджета.

Налог на добавленную стоимость стал одним из наиболее распространенных в мировой практике налогов уже в 60—70-х гг. XX в. В настоящее время этот налог используется налоговыми системами более чем ста стран мира. Исторически первыми странами, которые ввели налог на добавленную стоимость, были Дания (1967 г.), Франция и Германия (1968 г.). Исключением из значительного перечня экономически развитых стран в данном случае являются США и Австралия, не использующие НДС в своих налоговых системах.

Налог на добавленную стоимость в самом общем виде представляет собой налог, который вводится на каждой стадии производственного процесса и процесса реализации товара (работ, услуг) вплоть до конечного потребления. При этом на каждом из этапов продвижения товара от производителя к конечному потребителю имеет место зачет ранее уплаченных сумм этого налога. В результате налогообложению подвергается лишь разность между ценой реализации произведенного товара (работы, услуги) и стоимостью материальных ресурсов, использованных в производственном процессе, — добавленная стоимость (или стоимость, добавленная обработкой).

Этот вид косвенного налогообложения отличается от иных видов косвенных налогов широким кругом охвата различных видов деятельности и соответственно относительно более равномерным распределением налогового бремени пропорционально добавленной стоимости.

Теоретически может существовать два подхода или два метода налогообложения добавленной стоимости. Первый — прямой метод, при котором имеет место определение величины добавленной стоимости и исчисление суммы налога исходя из этой величины. Например, если считать, что цена товара складывается из трех основных компонентов — материальных затрат, заработной платы персонала и прибыли, то элементами добавленной стоимости являются только заработная плата и прибыль. Соответственно в рамках данного (прямого) подхода сумма налога на добавленную стоимость рассчитывалась бы следующим образом:

$$\sum \text{НДС} = (OT + П) \times \eta,$$

где $\sum \text{НДС}$ — сумма налога, подлежащего уплате; OT — оплата труда персонала; $П$ — прибыль; η — ставка налога на добавленную стоимость.

Однако практически использовать данный подход для определения суммы налога на добавленную стоимость достаточно сложно, если не сказать невозможно. Поэтому на практике исходят из второго — косвенного метода расчета суммы налога. Этот метод предполагает следующее.

В самом общем виде цена товара все так же складывается из трех основных компонентов — материальных затрат $MЗ$, оплаты труда OT и прибыли $П$:

$$Ц = MЗ + OT + П.$$

Отсюда добавленная стоимость $(OT + П)$ представляет собой разность между ценой реализации товара и материальными затратами на его производство:

$$OT + П = Ц - MЗ.$$

Домножая обе составляющих данного равенства на налоговую ставку и раскрывая скобки в правой части, получаем:

$$\sum \text{НДС} = (OT + П) \times \eta = Ц \times \eta - MЗ \times \eta.$$

Именно таким образом и выглядят в самом общем плане большинство современных систем обложения налогом на добавленную стоимость:

$$\sum \text{НДС} = Ц \times \eta - MЗ \times \eta.$$

Сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая уплате в бюджет каждым продавцом товара, представляет собой разность между суммой налога, полученной им (продавцом) от покупателя товара, и суммой налога, которая была уплачена им (продавцом) при приобретении товаров и услуг, составляющих его издержки. Этот подход к определению

суммы налога на добавленную стоимость называется косвенным потому, что не предполагает для расчета суммы налога определения величины самой добавленной стоимости (на которую данный налог вводится, если судить только по его названию).

Налог на добавленную стоимость был введен в российскую налоговую систему, как и большинство ныне действующих налогов, с 1992 г. На протяжении всех лет его существования в порядок формирования налоговой базы, перечень льгот, налоговые ставки и другие элементы налога периодически вносились изменения. С 2000 г. порядок исчисления и уплаты этого налога регулируется Налоговым кодексом (глава 21).

При введении налога на добавленную стоимость в 1992 г. его ставка была установлена на уровне 28% и снижена для ограниченного круга продовольственных товаров первой необходимости до 15%. С 1993 по 2003 г. стандартная ставка данного налога составляла 20%, а пониженная по продовольственным товарам, за исключением подакцизных, и товарам детского ассортимента — на уровне 10%. С 2004 г. ставки НДС установлены на уровне 18 и 10%.

В странах, длительное время использующих данный механизм, стандартные ставки налога установлены, как правило, на более низком уровне — в Люксембурге — 12%, в Германии — 14, в Дании — 22% (при наличии для ряда товарных групп нулевой ставки).

В соответствии с Налоговым кодексом налогоплательщиками налога на добавленную стоимость являются, во-первых, организации и индивидуальные предприниматели и, во-вторых, отдельные категории лиц, осуществляющие перемещение товаров через таможенную границу России. Организации и индивидуальные предприниматели могут быть освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость в том случае, если в течение трех предшествующих налоговых периодов (трех месяцев) налоговая база по данному налогу не превышала 1 млн руб.

В основе определения объекта налогообложения лежит факт осуществления реализации товаров, работ или услуг.

Так, Налоговым кодексом предусмотрено, что объектом налогообложения налогом на добавленную стоимость являются такие группы операций, как:

- реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ. Безвозмездная передача товаров и результатов работ, а также оказание услуг без оплаты также рассматриваются законодательством как объект налогообложения;
- передача товаров (выполнение работ и оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при определении налога на доходы организаций;
- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;
- ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Налоговый кодекс определяет и круг операций, которые освобождаются от НДС. В их число, в частности, входят:

- отдельные виды товаров медицинского назначения отечественного и зарубежного производства;
- медицинские услуги;
- услуги по уходу за больными, инвалидами и престарелыми;
- услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях;
- услуги по перевозке пассажиров (городским пассажирским транспортом общего пользования, морским, речным, железнодорожным или автомобильным в пригородном сообщении);
- ритуальные услуги;
- реализация долей в уставном капитале организаций, паев в паевых фондах, ценных бумаг и инструментов срочных сделок;
- услуги в сфере образования;
- услуги, оказываемые учреждениями культуры и искусства в сфере культуры и искусства, и некоторые другие виды услуг;
- реализация предметов религиозного назначения;
- осуществление банками банковских операций;
- оказание услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию, а также оказанию услуг по негосударственному пенсионному обеспечению негосударственными пенсионными фондами;
- а также целый ряд других операций и услуг.

Налоговым кодексом установлены три налоговые ставки в отличие от действовавших ранее двух:

0% — для товаров (за исключением нефти и природного газа, которые экспортируются в страны СНГ), экспортируемых за пределы РФ при условии их фактического экспорта;

10% — при реализации ограниченного круга продовольственных товаров (мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, масла растительного, маргарина, сахара, соли и других) и товаров для детей (трикотажных и швейных изделий, обуви, некоторых школьно-письменных принадлежностей, игрушек и др.);

18% — при реализации иных видов товаров, производстве работ и оказании услуг.

До введения в действие Налогового кодекса (второй части) российского законодательства оперировало только с двумя налоговыми ставками — 10 и 20%. Нулевая ставка формально не предусматривалась, хотя некоторые соответствующие ей налоговые режимы (например, возврат НДС экспортерам) имели место.

Налог на прибыль впервые был введен в отечественную налоговую систему после длительного существования различных неналоговых моделей распределения доходов юридических лиц только в 1991 г., а с 1992 г. был введен новый закон, регулирующий налогообложение прибыли, который

действовал с изменениями и дополнениями вплоть до 2002 г. В настоящее время налог на прибыль регулируется 25-й главой Налогового кодекса.

Налог на прибыль организаций представляет собой один из основных федеральных налогов. На его поступления приходится вторая (после налога на добавленную стоимость) по величине сумма доходов консолидированного бюджета России. Так, по итогам 2003 г. доля налога на прибыль в доходах консолидированного бюджета России составляла 15,7%.

Спецификой налога на прибыль организаций является фактически совместная юрисдикция Российской Федерации и субъектов Федерации в части установления налоговых ставок по данному налогу. Так, федеральное законодательство устанавливает перечень налогоплательщиков, определяет объект налогообложения и порядок формирования налоговой базы, устанавливает ставку налога на прибыль, в соответствии с которой суммы этого налога зачисляются в доход федерального бюджета, и предельные величины налоговой ставки, которая может быть установлена субъектами Федерации.

В свою очередь субъекты Федерации имеют право устанавливать ставку налога на прибыль, в соответствии с которой этот налог зачисляется в доход бюджета субъекта Федерации. Кроме этого, начиная с 2001 г. устанавливается ставка налога на прибыль, в соответствии с которой налог на зачисляется в доход бюджета муниципального образования.

Налогоплательщиками налога на прибыль являются следующие категории организаций:

- российские организации;
- иностранные организации, осуществляющие свою деятельность через постоянное представительство или получающие доходы из источников в РФ.

Объектом налогообложения налогом на прибыль является прибыль организации, которая представляет собой разность между полученными доходами и фактически осуществленными, обоснованными и документально подтвержденными расходами.

Для удобства изложения можно выделить несколько этапов в расчете налога на прибыль, что позволит более отчетливо проследить логику данного налога. Выделение этих этапов не связано с их регламентацией Налоговым кодексом.

Этап 1. Определение доходов, подлежащих налогообложению, и учет налоговых изъятий. Сумма валовой прибыли складывается из трех компонентов: прибыли от реализации товаров (продукции, работ или услуг), прибыли от реализации имущества и прочих активов и внереализационных доходов.

Этап 2. Определение расходов, допускаемых к вычету при расчете прибыли организации.

Для того чтобы иметь право вычесть при определении прибыли те или иные расходы, необходимо, чтобы эти расходы удовлетворяли трем ключевым требованиям (ст. 252 НК):

- были обоснованными;
- были документально подтвержденными;
- были произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Этап 3. Определение облагаемой налогом прибыли и уплата налога на прибыль:

- в федеральный бюджет;
- в бюджет субъекта Федерации;
- в местный бюджет.

Статья 284 Налогового кодекса устанавливает следующие ставки налога на прибыль:

— в федеральный бюджет поступает налог на прибыль, исчисленный по ставке 5%;

— в бюджет субъекта Федерации налог на прибыль зачисляется по ставке, установленной законодательством соответствующего субъекта Федерации в пределах от 17 до 13% (для отдельных категорий налогоплательщиков);

— в бюджет муниципального образования, на территории которого расположена данная организация, зачисляется налог на прибыль по ставке 2%.

Таким образом, максимальная суммарная ставка налога на прибыль не может превышать 24%.

Этап 4. Налогообложение в процессе распределения между собственниками прибыли, остающейся после уплаты налога на прибыль.

В процессе распределения чистой прибыли организации между ее (организации) собственниками возникает вопрос о налогообложении распределяемых сумм (дивидендов или доходов от долевого участия в других организациях). Если дивиденды выплачивает российская организация, а их получателями являются российские организации или физические лица — налоговые резиденты РФ, то налог уплачивается по ставке 6%.

Если российская организация выплачивает дивиденды иностранным организациям (организациям, не являющимся налоговыми резидентами РФ), ставка налога составляет 15%.

При налогообложении выплачиваемых дивидендов определение налоговой базы имеет определенную специфику. Так, ставка 6% применяется не ко всей сумме выплачиваемых дивидендов, а лишь к ее части — разности между суммой дивидендов, полученных организацией, и суммой дивидендов, подлежащих выплате держателям акций.

На схеме (рис. 29-1) представлен указанный порядок исчисления и уплаты налога на прибыль.

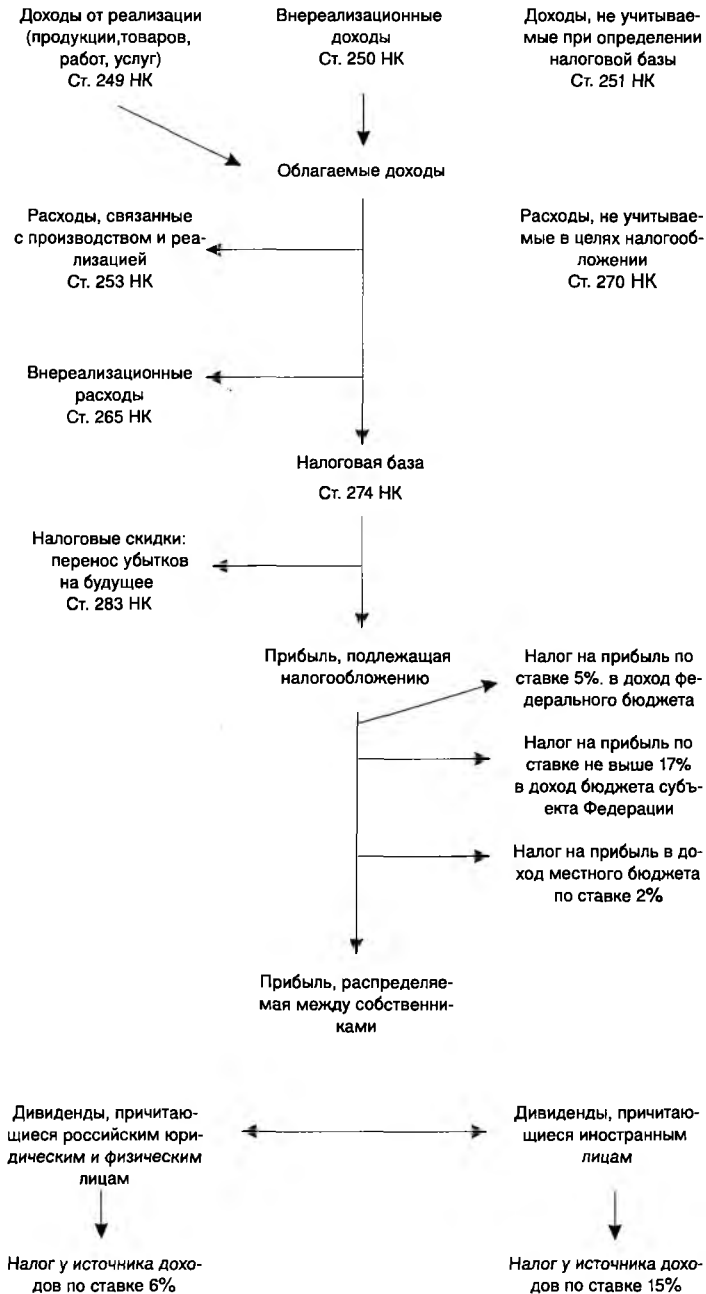


Рис. 29-1. Схема исчисления и уплаты налога на прибыль

Акциз представляет собой вид косвенного налога, включаемого в цену ряда товаров массового потребления и предметов роскоши, а также в тарифы на некоторые услуги. Как правило, акцизы вводятся на те товары, объем потребления которых не может быть существенно ограничен таким повышением цены (табак, алкоголь и некоторые другие). Этой категории товаров, как правило, присуща относительно пониженная эластичность спроса по цене.

Как известно, к товарам с относительно невысокой эластичностью спроса по цене относятся как товары первой необходимости, так и предметы роскоши, а также некоторые категории товаров так называемой наркотической группы (алкоголь и табак). Именно с этим обстоятельством связан тот факт, что исторически акцизы первоначально вводились именно на товары первой необходимости (соль, спички, сахар). В некоторых странах эти категории товаров до сих пор являются подакцизными, хотя поступления в бюджет этих налогов и не имеют уже сколь-либо существенного значения для формирования доходов государства. Так, например, в германской налоговой системе сохраняется налог на сахар, который относится к числу федеральных налогов.

В современных условиях акцизы в основном вводятся на товары с относительно пониженной эластичностью, которые относятся к предметам роскоши и так называемым товарам наркотической группы (алкоголь, табак). К числу товаров первой необходимости, на которые сегодня в мировой практике часто вводятся акцизы, с определенной долей условности можно отнести отдельные виды топлива (мазут, дизельное топливо), используемые для отопления жилищ, а также бензин.

Акцизы появились в российской налоговой системе с 1 января 1992 г. и до 2001 г. регулировались Законом РФ «Об акцизах» и некоторыми другими нормативными актами. Начиная с 1 января 2001 г. регулирование этой категории налогов осуществляется на основе Налогового кодекса РФ (глава 22).

В соответствии с российским законодательством налогоплательщиками акцизов признаются организации, индивидуальные предприниматели, совершающие операции с подакцизными товарами, а также лица, которые перемещают подакцизные товары через таможенную границу Российской Федерации.

Можно выделить две группы объектов, подпадающих под акцизное обложение. **Первая группа** — это подакцизные товары, которые включают в себя: спирт этиловый из всех видов сырья и алкогольную продукцию (спирт питьевой, ликероводочные изделия, вино и другую спиртосодержащую продукцию с объемной долей спирта более 9%); пиво; табачную продукцию; легковые автомобили и мотоциклы; дизельное топливо; моторные масла для дизельных и карбюраторных двигателей.

Не являются подакцизными такие виды товаров, которые формально представляют собой спиртосодержащую продукцию, как лекарственные средства, препараты ветеринарного назначения, парфюмерно-косметическая продукция, товары бытовой химии в аэрозольной упаковке и некоторые другие.

По этому кругу товаров устанавливаются специфические налоговые ставки (алкогольная продукция и табачные изделия) либо комбинированные (специфические в сочетании с адвалорными). Подавляющее большинство ставок акцизов носят специфический характер и установлены в рублях и копейках за единицу физического измерения предмета налогообложения. Так, в группе алкогольных товаров ставки установлены либо в рублях и копейках за 1 литр чистого безводного спирта, содержащегося в том или ином продукте, либо за 1 литр подакцизного товара. В группе табачных изделий в качестве единицы измерения используется тысяча штук (или килограмм по отношению к табаку), акцизы по топливу установлены в рублях за тонну и т. д.

Вторая группа акцизного обложения включает акцизы, уплачиваемые при импорте товаров на территорию Российской Федерации. Предметы налогообложения в рамках данной группы совпадают с первой из приведенных выше, однако, поскольку существует известная специфика при определении объекта обложения, эту группу можно выделить в качестве относительно самостоятельной.

Налог на доходы физических лиц — прямой налог с граждан, уплачиваемый физическими лицами с полученных ими доходов (заработной платы, доходов от предпринимательской деятельности, авторских вознаграждений и других доходов). В странах с рыночной экономикой в составе подоходного налога с физических лиц облагаются доходы от некорпоративного бизнеса. Ставки данного налога, как правило, носят прогрессивный характер, что позволяет индивидуальному подоходному налогу наряду с налогом на прибыль выполнять роль встроенного стабилизатора.

Сегодня налог на доходы физических лиц является одним из основных налогов, формирующих российскую налоговую систему. Так, по итогам 2003 г. доля подоходного налога в налоговых доходах консолидированного бюджета составила 13,7%. Более значительными источниками поступлений были только налог на добавленную стоимость и налог на прибыль предприятий и организаций. Хотя этот налог относится к числу федеральных, вся сумма поступлений из этого источника зачисляется в доходы бюджетов субъектов Федерации. Принятие Налогового кодекса (части второй) и введение ее в действие с 1 января 2001 г. ознаменовало собой фактически новый этап в развитии подоходного налогообложения в России. Если вплоть до 2000 г. включительно в России действовала

прогрессивная шкала обложения подоходным налогом, то начиная с 2001 г. осуществлен переход на пропорциональное обложение доходов населения по единой ставке 13%. Вторым существенным изменением, внесенным Налоговым кодексом в порядок подоходного обложения, является дифференциация налоговых ставок по типам полученных доходов, в отличие от дифференциации ставок по объему полученных доходов, действовавшей ранее.

Фактически в рамках налогообложения доходов физических лиц сегодня можно выделить два блока.

Первый блок включает в себя все элементы, связанные с налогообложением доходов по основной налоговой ставке 13%.

Второй блок включает в себя те элементы, которые связаны с налогообложением доходов по иным ставкам (6, 30 и 35%).

Различие между этими двумя блоками заключается не только в той налоговой ставке, которая применяется к тем или иным доходам, но и в возможности использовать предоставленные законом вычеты. Такая возможность существует только в рамках первого блока, при исчислении налога с доходов, которые облагаются по ставке 13%. При исчислении налога с доходов, которые облагаются по иным налоговым ставкам, вычеты не применяются.

Законодательство допускает наличие следующих типов вычетов:

- стандартные налоговые вычеты;
- социальные налоговые вычеты;
- имущественные налоговые вычеты;
- профессиональные налоговые вычеты.

Введение этих вычетов не является чем-то абсолютно новым для российской налоговой системы. Большинство из них в той или иной форме использовались и в предшествующей модели подоходного налога с физических лиц. Новшество здесь составляет введение социальных вычетов (большинство из которых в старой модели отсутствовали) и новая редакция и терминология, позволяющая более точно и корректно определить суть данных положений.

Стандартные налоговые вычеты представляют собой ту категорию вычетов, которая применяется ко всем без исключения налогоплательщикам независимо от их социального и профессионального статуса или осуществленных ими расходов. В рамках действовавшего ранее Закона «О подоходном налоге с физических лиц» аналогичная норма называлась «вычет не облагаемого налогом минимума доходов».

Социальные налоговые вычеты представляют собой право вычитать при формировании облагаемого дохода фактически произведенные расходы социального назначения.

Законодательство предусматривает всего три типа социальных расходов:

- вычет благотворительных расходов (не более 25% дохода);
- вычет расходов на образование (не более 38 тыс. руб.);
- вычет расходов на медицинское обслуживание (не более 38 тыс. руб.).

Имущественные налоговые вычеты представляют собой вычет сумм доходов или понесенных расходов, связанных с продажей или приобретением отдельных объектов недвижимого имущества.

Законодательство предусматривает следующие виды имущественных вычетов:

1) вычет суммы, полученной налогоплательщиком в налоговом периоде от продажи жилых домов, квартир, дач, садовых домиков, земельных участков, находившихся в собственности налогоплательщика. Этот вычет не может превышать 1 млн руб., если имущество было в собственности налогоплательщика менее пяти лет. Если же оно было в собственности более 5 лет, то без ограничений;

2) вычет суммы, полученной налогоплательщиком от продажи иного имущества, находившегося в его собственности более трех лет, не имеет ограничений. В противном случае этот вычет не может превышать 125 тыс. руб.;

3) вычет суммы, израсходованной налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома или квартиры. Этот вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов, а также суммы, направленной на погашение процентов по ипотечным кредитам, которые были получены налогоплательщиком в банках России и фактически израсходованных на эти цели. Общий размер этого вычета также имеет верхнее ограничение — его сумма не должна превышать 1 млн руб. без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам.

Профессиональные вычеты предоставляются налогоплательщикам в связи с осуществлением ими расходов, которые были связаны с извлечением полученных доходов в рамках их профессиональной деятельности.

Законодательство выделяет всего три группы налогоплательщиков, которые имеют право на профессиональные вычеты. К ним относятся:

- физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
- налогоплательщики, получающие доходы от выполнения работ (оказания услуг) по договорам гражданско-правового характера;

— налогоплательщики, получающие авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, издание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства.

Расходы, которые могут в данном случае быть приняты к вычету, представляют собой фактически произведенные и документально подтвержденные расходы, непосредственно связанные с извлечением доходов.

В том случае, когда налогоплательщик — индивидуальный предприниматель не может документально подтвердить фактически осуществленные расходы, то они принимаются к вычету в размере 20% от общей суммы доходов, полученных им от предпринимательской деятельности. Это касается только тех индивидуальных предпринимателей, которые зарегистрированы в соответствии с действующим законодательством.

Аналогичное положение действует и в отношении авторских вознаграждений. Если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, то они принимаются к вычету в определенной процентной доле. Так, при создании литературных произведений и научных трудов норматив затрат составляет 20% суммы полученных доходов, а при создании музыкальных произведений — 40%. Норматив затрат в размере 40% применяется и в отношении создания произведений скульптуры, монументально-декоративной живописи и некоторых других видов искусства.

Хотя налог на доходы физических лиц является федеральным налогом, субъектам Федерации предоставлено право устанавливать иные размеры социальных и имущественных налоговых вычетов в соответствии с условиями и спецификой регионов. Эти вычеты могут быть уточнены лишь в пределах размеров, установленных федеральным законодательством.

Налог на добычу полезных ископаемых — один из самых «молодых» налогов в российской налоговой системе. Он был введен в действие с принятием 26 главы Налогового кодекса с 1 января 2002 г. Одновременно были отменены действовавшие ранее отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и некоторые платежи за пользование недрами.

Плательщиками налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) являются организации и индивидуальные предприниматели, признаваемые пользователями недр.

Объектом налогообложения (ст. 336 НК) являются:

— полезные ископаемые, добытые из недр на территории Российской Федерации на участке недр, предоставленном налогоплательщику в пользование в соответствии с российским законодательством;

— полезные ископаемые, извлеченные из отходов добывающего производства, если такое извлечение подлежит отдельному лицензированию;

— полезные ископаемые, добытые из недр за пределами территории Российской Федерации, если эта добыча осуществляется на территориях, находящихся под юрисдикцией РФ, а также на арендуемых у иностранных государств или используемых на основании международного договора территориях.

Как видно из приведенного выше определения объекта налогообложения, ключевым является понятие добытого полезного ископаемого. Добытое полезное ископаемое — это продукция горно-добывающей промышленности и разработки карьеров, содержащаяся в добытом (извлеченном) из недр (отходов) минеральном сырье (поруде, жидкости и иной смеси). Это первая по своему качеству соответствующая государственному стандарту РФ или иным стандартам (отрасли, региональным стандартам или стандартам предприятия, если иных нет) продукция. Не может быть признана полезным ископаемым продукция, полученная при дальнейшей переработке (обогащении) полезного ископаемого. Это уже продукция обрабатывающей промышленности.

К числу основных видов добываемых полезных ископаемых для целей налогообложения Налоговый кодекс (ст. 337) относит:

- антрацит, каменный и бурый угли, сланцы;
- торф;
- углеводородное сырье;
- руды черных и цветных металлов, редких металлов, многокомпонентные руды;
- горно-химическое неметаллическое сырье;
- природные алмазы и другие драгоценные камни;
- соль природную и чистый хлористый натрий;
- подземные воды, содержащие полезные ископаемые или природные лечебные ресурсы;
- сырье радиоактивных металлов и некоторые иные виды полезных ископаемых.

Налоговая база НДСИ определяется по каждому виду полезного ископаемого отдельно как стоимость добытого полезного ископаемого.

Налоговый кодекс РФ устанавливает ставки налога на добычу полезных ископаемых в основном как адвалорные (см. ст. 341 НК). Только по горючему природному газу и нефти действуют специфические налоговые ставки.

Действующий порядок определения суммы налога на добычу полезных ископаемых при добыче нефти и газового конденсата из нефтегазо-конденсатных месторождений носит временный характер (Кодекс предполагает последующий переход к адвалорным ставкам). По применяемой схеме налоговая ставка устанавливается как специфическая — в размере 400 руб. (в 2003 г. — 340 руб.) за одну тонну и подлежит применению с ко-

эффицентом, характеризующим динамику мировых цен на нефть. Оценка проводится для сорта нефти «Юралс» (именно к этому сорту относится нефть, добываемая на территории России).

Как уже отмечалось выше, налог на добычу полезных ископаемых был введен с 1 января 2002 г. и сразу стал основным платежом за пользование природным ресурсами. Так, по итогам 2003 г. на его долю пришлось более 83% всех ресурсных платежей.

РЕЗЮМЕ

Российская налоговая система в нынешнем ее виде начала складываться в начале 90-х гг. и в настоящее время переживает качественно новый этап своего развития. Этот этап связан с принятием и введением в действие части первой и нескольких глав части второй Налогового кодекса. Незавершенность процесса кодификации налоговых правоотношений создает определенные сложности для налогоплательщиков и налоговых органов.

Косвенные налоги формируют основную часть доходов федерального бюджета. Прямые налоги играют более значительную роль в формировании бюджетов субъектов Федерации. Начиная с 1999 г. тенденция к снижению доли налоговых доходов консолидированного бюджета в ВВП сменилась на повышательную, и в настоящее время можно говорить о некоторой стабилизации доли налоговых доходов в ВВП на уровне 30–33%.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что включает в себя понятие «налоговая система»?
2. Какие налоги являются основными для российской налоговой системы?
3. Какими основными нормативными актами регулируются налоговые правоотношения?
4. Как можно оценить масштабы косвенного налогообложения в стране?
5. Какие прямые налоги задействованы в рамках российской налоговой системы? Какова их роль в формировании доходов бюджетной системы?
6. Кто устанавливает ставки налога на прибыль в России?
7. Какие ставки налога на добавленную стоимость действуют сегодня в Российской Федерации?
8. Какие виды вычетов предусмотрены Налоговым кодексом по налогу на доходы физических лиц?

С началом рыночных реформ Россию поразил глубокий социальный кризис. Резко выросло число необеспеченных граждан, и пришли в упадок многие объекты социальной сферы. Произошло огромное расслоение населения по имущественному признаку. Бедность привела к утрате квалификации значительной частью работников, росту заболеваемости и смертности, снижению рождаемости и абсолютному сокращению численности населения (в 2000 г. наметилась тенденция возобновления роста населения). Появился термин «новые бедные», охватывающий многочисленные категории граждан со средним и высшим образованием.

Чтобы понять истоки социального кризиса и пути его преодоления, следует вначале рассмотреть роль и значение социальной сферы в современной экономике.

Социальная сфера в современной экономике

Социальная сфера включает все государственные и негосударственные институты, которые предоставляют гражданам бесплатные или льготные услуги по материальному обеспечению, здравоохранению, образованию и иным видам помощи. Как мы видим, важнейший отличительный признак социальной сферы, который отделяет ее от производственной сферы, состоит в том, что некоторые услуги оказываются гражданам не в обмен на труд, а просто потому, что они являются гражданами того или иного государства. Хотя заработная плата и иные доходы все-таки оказывают влияние на объем социальных услуг каждому гражданину (например, размер пенсии гражданина зависит от его взносов в пенсионный фонд), это связь не прямая, а косвенная и зачастую даже обратная: лица с низкими доходами, как правило, получают больший объем социальных услуг со стороны государства, чем лица с высокими доходами.

В XX в. в развитых странах социальная сфера чрезвычайно расширилась с точки зрения доли в национальном доходе и государственных расходах, характера социальных институтов, а также объема и качества социальных услуг. Наряду с традиционными видами социальных услуг — образованием и здравоохранением, которые в некоторой части содержались за счет государства и прежде, — получили развитие новые элементы социальной сферы. К ним относятся следующие.

1. *Социальное обеспечение* — система предоставления материальной помощи и обслуживания престарелых и нетрудоспособных, а также семей с детьми. В России социальное обеспечение включает: пенсии, пособия работающим (по временной нетрудоспособности, по беременности

и родам и т. д.), многодетным матерям и малообеспеченным семьям с детьми, а также льготы и различные виды помощи престарелым и инвалидам.

2. *Социальное страхование* — материальное обеспечение наемных работников в случае болезни и при наступлении старости, т. е. главным образом оплата больничных листов и пенсионное обеспечение.

Расширение социальной сферы произошло прежде всего благодаря резко возросшему материальному благосостоянию общества. Но следует иметь в виду и другое, не менее важное обстоятельство. Современная экономика требует высокого уровня образования и квалификации населения. Не случайно во второй половине XX в. возникло понятие *человеческий капитал*, выражающее совокупность знаний, навыков и состояния здоровья населения. В экономической системе все взаимосвязано, и поэтому высокий уровень развития социальной сферы служит одной из главных предпосылок эффективности и динамичности производственной сферы. Так, стремительный рост «новых индустриальных стран» Дальнего Востока в 70–80-х гг. XX в. во многом опирался на большие государственные расходы по финансированию среднего и высшего образования.

Социальная сфера финансируется и развивается за счет двух источников:

- бюджетные средства;
- индивидуальные платежи и взносы.

Государственный бюджет является главным источником финансирования социальной сферы. Это связано со следующими обстоятельствами.

1. Многие социальные услуги по существу являются «общественными благами». Это относится в первую очередь к образованию: «выгода», которую получает общество от квалифицированного работника, выше, чем его индивидуальная «выгода». Следовательно, если работник полностью оплачивает свое образование без дополнительного финансирования со стороны государства, рынок будет предлагать меньше услуг по получению образования, чем это требуется обществу.

2. Не все граждане в состоянии оплатить высокий уровень социальных услуг. В частности, высококачественное медицинское обслуживание в реальности стоит очень дорого и без государственного финансирования было бы недоступно абсолютному большинству населения.

В развитых странах в течение XX в. сложилось несколько моделей социальной политики. Их можно классифицировать по таким критериям, как:

- место социальной политики в системе национальных приоритетов;
- распределение социальных функций между государством, институтами гражданского общества и бизнесом;

- объем социальных расходов как доля от ВВП;
- особенности национальной социальной политики (приоритеты — например, полная занятость, предоставление социальных услуг через государственные или частные структуры и др.).

Исходя из этих критериев, можно выделить четыре модели социальной политики.

1. *Англосаксонская модель* (США, Великобритания, Канада, Ирландия). В этой модели предусматривается средний уровень перераспределения налогов через бюджет на социальные цели и преобладание негосударственных — частных и общественных — социальных учреждений (платные школы, университеты, больницы и т. д.). Инструментом стабильности и благосостояния считается не столько социальное страхование (хотя оно получило большое развитие в последние годы), сколько владение собственностью: недвижимостью, акциями и т. д. Политика государства на рынке труда направлена больше на стимулирование бизнеса, чем собственно на поощрение предпринимателей к созданию новых рабочих мест. По «индексу комфортности жизни», рассчитываемому международными организациями на основании качественных параметров (цены, заработная плата, уровень социального обслуживания, состояние окружающей среды, уровень преступности и др.), Канада занимает первое место в мире.

2. *Континентальная модель* (большинство стран Западной Европы). Она предусматривает высокие объемы перераспределения ВВП, финансирование социальных услуг за счет высоких налогов и страховых взносов, получаемых с предпринимателей, наличие развитых институтов социального партнерства, активное стимулирование рыночной конкуренции со стороны государства. Первоначально эта модель сложилась в ФРГ в 50-е гг. и в наибольшей степени соответствует идеям социальной рыночной экономики. Поэтому эту модель часто называют «германской».

3. *Скандинавская модель*. Она начала складываться еще до Второй мировой войны на основе идей социал-демократии и приобрела свои наиболее характерные черты в 60-х гг. В Скандинавских странах имеет место очень высокий уровень перераспределения налогов через бюджет (до 60% ВВП), высокие налоги (и соответственно высокие цены) и чрезвычайно развитая система пособий и льгот. Теоретики скандинавской модели зачастую рассматривали ее как «третий путь» между капитализмом и социализмом, но в последнее время отказались от этого, признав ее как разновидность рыночного хозяйства с особенно высокой степенью государственного регулирования социальной сферы. Чрезвычайно развитая система социальных услуг периодически сталкивается с кризисами из-за налогового бремени на экономику и ослаблением стимулов

к труду и предпринимательству (так произошло в Швеции в конце 80-х гг.).

4. *Южноевропейская модель* (Испания, Португалия, Греция). Для нее характерны перераспределение через бюджет на социальные цели менее 50% ВВП и значительно меньший диапазон социальных услуг, чем в западноевропейских странах. (Но с конца 80-х гг. в Испании складывается такая социальная система, которая по своим параметрам приближается к самым развитым странам Западной Европы.)

В настоящее время основные направления социальной политики в Европе координируются через органы Европейского союза на основании Социальной хартии ЕС. Принципы социальной политики все более сближаются, и в настоящее время уже нельзя однозначно разделять страны по этому признаку.

Активная социальная политика в огромной степени зависит от налогообложения бизнеса и населения и перераспределения налогов через бюджет. Развитые страны тратят на социальные цели более половины бюджета центрального правительства (Россия — немногим более 30%).

В последние годы перед социальной политикой развитых государств встали новые проблемы, связанные с глобализацией экономики. Глобализация влечет за собой усиление международной конкуренции, что нередко негативно отзывается на положении населения не только развивающихся, но и развитых стран. С этим и связаны бурные акции протеста против глобализации и деятельности Всемирной торговой организации, которые происходят в США и Западной Европе.

Социальное положение в России. На протяжении всего периода реформ не утихают дискуссии о том, почему социальные издержки преобразований оказались так велики. Правы ли те, кто утверждает, что проводившиеся реформы были в корне неправильными? Можно ли было предотвратить бедность и упадок социальной сферы?

Для того чтобы ответить на эти вопросы, необходимо объективно и непредвзято разобраться в экономической и политической ситуации.

С конца 80-х гг., т. е. еще до начала рыночных реформ, начался экономический кризис, который сопровождался ухудшением материального положения большинства граждан нашей страны. В 90-х гг. кризис углубился, что привело к резкому снижению объемов финансирования социальных учреждений и свертыванию их работы.

В условиях кризиса невозможно было избежать такого положения дел, потому что в течение всего советского периода социальная сфера развивалась как исключительно государственная сфера. Она полностью содержалась за счет бюджета и не могла существовать иначе. Поэтому когда бюджетное финансирование сократилось, это ударило по больницам, школам и другим учреждениям. В нашей стране не было частных (плат-

ных) социальных учреждений, и до сих пор они не играют заметной роли в социальной жизни.

То же самое можно сказать о пенсионной системе. Почему пенсии сегодня не могут обеспечить прожиточный минимум? Потому что они целиком зависят от бюджета: в советский период не было накопительных пенсионных фондов, куда граждане вносят отчисления на протяжении всей своей трудовой деятельности с тем, чтобы после выхода на пенсию использовать эти средства для проживания.

Обобщая сказанное, можно утверждать, что главной причиной социального кризиса явились не реформы как таковые, а наследие административно-командной системы: крах этой системы не мог не отразиться на состоянии социальной сферы.

Это не должно заслонять ошибок и просчетов, допущенных правительством. Очень слабо контролировалось расходование бюджетных ресурсов, что обернулось коррупцией и разворовыванием тех скудных средств, которые отпускались на социальные цели. До сих пор не удалось навести порядок в системе межбюджетных трансфертов (социальные расходы финансируются главным образом из региональных и местных бюджетов), в результате чего региональные и местные власти часто не получают запланированных средств и не могут расплатиться с врачами, учителями и другими работниками социальной сферы.

За время реформ количество граждан, относящихся к категории бедных, увеличилось с 2 млн чел. в конце 80-х гг. до почти 60 млн чел. в середине 90-х гг. (К категории бедных относятся те, чьи доходы составляют менее половины прожиточного минимума.) Это составляет примерно 40%, что во много раз больше, чем в развитых странах Западной Европы (5–8%).

Согласно международной классификации по уровню ВВП на душу населения Россия входит в группу «со средними доходами» и в подгруппу «ниже среднего» (в 1998 г. в эту подгруппу включались страны с уровнем ВВП на душу населения от 761 до 3030 долл. в год). По расчетам Всемирного банка, в 1998 г. ВВП на душу населения в России составлял 2300 долл. Это весьма низкий показатель, если сравнить с развитыми государствами: США — 29 тыс. долл., Япония — 32 тыс. долл., развитые страны Западной Европы — 20–30 тыс. долл. Правда, показатель «ВВП по ППС на душу населения» был в России несколько выше: около 4 тыс. долл. (ВВП по паритету покупательной способности, или ППС, исчисляется не на базе официального курса национальной валюты к доллару, а на основе реальной покупательной способности валюты. Для того чтобы определить ППС, устанавливают количество товаров и услуг, которые можно купить за единицу национальной валюты, и сравнивают с тем, какое количество тех же товаров и услуг можно купить в США за один доллар.)

Самым болезненным для российских граждан, которые никогда не знали материального достатка, явилась утрата социальных гарантий и гарантий занятости. При социализме практически все население имело устойчивый, хотя и очень низкий, уровень потребления. Возможность трудоустройства и получения гарантированного дохода были важной составной частью прежней системы. После начала рыночных реформ граждане неожиданно столкнулись с проблемой невозможности заработать деньги для обеспечения минимальных потребностей.

Нельзя упускать из виду, что благодаря реформам в социальной сфере произошли важные положительные изменения. Полностью исчез дефицит товаров и услуг, ассортимент потребительских благ резко увеличился, часть граждан стала получать высокую заработную плату. Однако для основной части населения эти изменения не компенсировали серьезные трудности. В годы реформ российские граждане столкнулись со следующими социальными проблемами.

Безработица. Она возникла уже в начале 90-х гг. В статистике приняты два основных показателя:

— *зарегистрированная безработица* характеризует численность граждан, зарегистрировавшихся в государственных органах трудоустройства, по отношению к общей численности трудоспособного населения. В России этот показатель невысок: 2–4% самодельного населения, что соответствует благополучным показателям в странах Западной Европы;

— *безработица по методологии МОТ* (Международной организации труда), которая включает всех граждан трудоспособного возраста, которые не имеют работы. В последние годы эта цифра колеблется около 10% (в 1999 г. — 12,3%), что довольно много по меркам рыночной экономики, но для стран с переходной экономикой может рассматриваться как средний показатель (для сравнения: уровень безработицы в 1999 г. составил 16% в Болгарии, 9,4% в Чехии, 9,6% в Венгрии и 13% в Польше).

Различие между двумя категориями очень большое. Дело в том, что в органах трудоустройства регистрируется сравнительно небольшая часть безработных, поскольку не все могут рассчитывать на получение пособия по безработице и не желают проходить сложные формальные процедуры регистрации ради получения небольшого пособия. Значительная часть безработных не регистрируется, обеспечивая себя доходами за счет мелкого бизнеса («челноки») и других источников. Сумма тех, кто зарегистрировался как безработный, и тех, кто не имеет официальной работы, но не регистрируется, образует безработицу по методологии МОТ.

Наконец, необходимо иметь в виду *скрытую безработицу*, которая получила огромное распространение в переходных экономиках. Речь

идет о работниках, которые продолжают официально числиться на работе (это относится главным образом к государственному сектору), но фактически не работают и не получают зарплату. В середине — второй половине 90-х гг. получили распространение такие формы скрытой безработицы, как *принудительные отпуска без денежного содержания и задержки по выплате заработной платы*. При этом гражданин формально оставался работником той или иной организации, но фактически там не работал и обычно жил за счет побочных заработков. Массовые невыплаты зарплат, которые в 1997—1998 гг. приводили к серьезным социальным волнениям, являются нечем иным, как проявлением скрытой безработицы.

Хотя в конце 90-х гг. эта практика заметно сократилась, избыточная занятость сохранилась на большинстве государственных предприятий и организаций и во многих приватизированных компаниях. Хозяйственные руководители часто заинтересованы в сохранении избыточной занятости по трем соображениям:

- стремление сохранить рабочую силу на случай оживления производства;
- желание избежать социальных конфликтов в связи с увольнением работников;
- намерение сохранить крупный размер предприятия как инструмент давления на государственные власти с целью получения льгот под предлогом сохранения социальной стабильности.

Имущественное неравенство. Отличительной чертой социалистического образа жизни была уравниловка и соответственно относительная однородность большей части населения по уровню доходов и потребления. С началом рыночных реформ ситуация стала стремительно меняться.

Количественная оценка неравенства представляет определенные методологические трудности. Какие показатели использовать — доход до или после уплаты налогов? Как оценить заработки в неформальной сфере (например, у «челноков»)? За какой период следует привлекать данные — за год или больший промежуток времени?

Вследствие этих трудностей в научной литературе и в печати встречаются весьма разноречивые данные. Наиболее распространенный показатель — коэффициент Джини, показывающий степень неравенства в распределении доходов. Он меняется от 0 до 100 (иногда его выражают в виде десятичной дроби); чем выше коэффициент, тем выше неравенство.

В России коэффициент Джини в середине 90-х гг. составлял 48. Это соответствовало показателям латиноамериканских стран, что наглядно свидетельствует об остроте проблемы имущественной дифференциации в России, поскольку страны Латинской Америки в последние десятиле-

тия служили иллюстрацией социального неравенства и неблагополучия. В 1998 г. после августовского кризиса и разорения многих предпринимателей коэффициент Джини в России снизился до 38.

Для сравнения приведем значения этого коэффициента в других странах (данные на середину 90-х гг.): Чехия — 27, Венгрия — 23, Польша — 28, Словакия — 19, Болгария — 34, Эстония — 35, Беларусь — 28, Украина — 47. В Швеции и Дании коэффициент Джини составляет соответственно 21 и 23, в Великобритании и США — 34 и 36 (вспомните краткую характеристику моделей социальной политики в этих странах).

Рост неравенства в России объясняет быстрое увеличение продаж дорогих товаров длительного пользования (например, автомобилей) несмотря на снижение средних реальных доходов населения.

В 2000 г. в связи с улучшением экономического положения реальные доходы выросли на 6%. Если эта тенденция сохранится, то в дальнейшем можно ожидать уменьшения материального неравенства.

Кризис социальных учреждений и институтов. Резкое сокращение финансирования привело к деградации начального и среднего образования, здравоохранения и многих других элементов социальной системы. Те социальные услуги, которые предоставляются государством бесплатно, отличаются низким качеством и зачастую сопряжены с «теневыми» платежами со стороны населения, так что фактически они утратили бесплатный характер. Сократился и охват населения бесплатными социальными услугами (в 1998 г. 12% детей школьного возраста не посещали школу), особенно в малых городах и сельской местности.

Ухудшение здоровья населения. В 90-е гг. сильно увеличилось число заболеваний, в том числе опасными инфекционными болезнями, которые, казалось бы, давно надежно побеждены. По индексу здоровья населения, который рассчитывается органами Европейского союза, Россия занимает в Европе одно из последних мест наряду с Эстонией и Румынией. Плохое состояние здоровья крайне отрицательно сказывается на экономическом развитии нашей страны (с ним связана низкая производительность труда) и других областей жизни общества (в середине 90-х гг. годность молодых людей к службе в армии сократилась почти на треть). Наблюдается падение рождаемости, причем это тесно связано со снижением производства и экономическим кризисом в том или ином регионе. Одновременно увеличивалась смертность на протяжении почти всего периода 90-х гг. Совокупность этих факторов привела к тому, что за период 1992—1999 гг. население России сократилось на 2,8 млн чел., или почти на 2% (это явление называется депопуляцией). В 2000 г. тенденция к сокращению численности населения приостановилась.

Тяжелое положение в социальной сфере усугублялось всплшкой преступности, массовым распространением коррупции и другими явлениями. В частности, о размахе коррупции свидетельствует то, что по международному индексу коррумпированности, рассчитываемому международной организацией Transparency International, Россия вошла в число самых коррумпированных стран мира, обогнав даже Китай и Гану.

Оценивая огромные социальные издержки 90-х гг., нельзя подходить к ним с обычными мерками и сравнивать с кризисами в западных странах, включая Великую депрессию начала 30-х гг. Необходимо иметь в виду, что в 90-х гг. в нашей стране происходила *системная* трансформация, т. е. изменение всего политического и экономического строя. Этот период можно сравнить не с Великой депрессией, а с революционными преобразованиями в нашей стране в 1917—1922 гг., когда общество испытало еще большие лишения и тяготы.

Проблемы становления среднего класса. Ход реформ в нашей стране не следует оценивать исключительно в негативном плане. К числу важнейших позитивных сдвигов можно отнести начало формирования среднего класса. Средний класс выступает тем социально-экономическим фундаментом, на который опирается рыночное демократическое общество.

Социальную структуру развитых обществ можно представить как овал, в верхней и нижней частях которого размещены соответственно богатые и бедные группы населения, а в широкой части — средний класс (в отличие от социальной структуры развивающихся стран и переходных экономик, которые напоминают пирамиду, где широкое основание образуют низкодородные категории граждан). Стабильность и благосостояние развитых стран в огромной мере определяется наличием среднего класса.

Представители этой социальной группы составляют ядро бизнеса и государственного аппарата. Они являются главными налогоплательщиками и инвесторами (через систему преобразования личных сбережений в капиталовложения). По своей природе и политическим интересам средний класс является носителем либеральных и консервативных ценностей, будучи заинтересованным в индивидуальной свободе, защите собственности и устойчивости «правил игры». Средний класс, как правило, выступает противником левого и правого экстремизма.

Несмотря на то что в развитых странах средний класс начал формироваться еще до Второй мировой войны и в основном сложился в 50—60-х гг., это понятие по-прежнему остается предметом дискуссий. Ученые не пришли к единому мнению о том, что же такое средний класс и кого следует к нему относить. Очевидно, что речь не идет о среднестати-

стическом уровне доходов, хотя этот признак тоже важен для характеристики среднего класса.

Эту социальную группу можно определить как носителей не одного, а нескольких признаков. В их число должны входить не только средние доходы, но и уровень образования, профессия и образ жизни и др. На Западе таких людей часто называют «белые воротнички», в отличие от «синих воротничков» — работников физического труда. Важно наличие недвижимого имущества, сбережений, а возможно, и капитала. Также очень важно, чтобы эти признаки были устойчивыми, присущими человеку в течение многих лет или всей жизни. Исходя из этого *средний класс представляет собой социальную группу, члены которой обладают устойчивым средним доходом, сбережениями, недвижимостью, высшим образованием и занимаются профессиями, требующими высокой квалификации, или предпринимательством.*

Как следует из этого определения, еще в советское время стал складываться социальный слой, который обладал многими признаками среднего класса. В основном эта была высокооплачиваемая интеллигенция. Однако в годы реформ положение интеллигенции резко ухудшилось. Поэтому средний класс стал формироваться из новых слоев — предпринимателей, лиц, получивших собственность в ходе приватизации, и той части «белых воротничков», которым удалось адаптироваться к новым условиям.

Кризис 1998 г. привел к разорению огромного числа предпринимателей и, казалось, отодвинул далеко в будущее вопрос о среднем классе. Но быстрое промышленное оживление в 1999—2000 гг. позволило смотреть на этот вопрос более оптимистично.

Современные исследования показывают, что «классическими» признаками среднего класса в настоящее время обладают всего несколько процентов домашних хозяйств. Однако оценки потенциала роста этой социальной группы дают следующую картину.

Представители среднего класса должны обладать *одновременно* по крайней мере тремя признаками.

1. *Средний и устойчивый уровень доходов и потребления.* К числу стандартов потребления для членов среднего класса относятся денежные сбережения, личный автомобиль, собственная квартира, дача, отдых за границей. Если все население разделить на 10 частей по уровню дохода (так называемых «децилей» — первый дециль составят беднейшие 10% населения, второй дециль — несколько более благополучные 10% населения, и т. д. вплоть до последнего, десятого дециля, включающего самые богатые 10% населения), то уровень доходов и потребления в соответствии со стандартами среднего класса начинается с седьмого дециля.

2. *Образование и профессионально-квалификационный статус.* Для отнесения к среднему классу индивид должен одновременно обладать высшим образованием и работать на местах, требующих высшего образования и приносящих высокий устойчивый доход, или же заниматься предпринимательством. (Одного высшего образования недостаточно, так как многие граждане с высшим образованием занимаются мелкой торговлей и другими видами деятельности, не требующими высокого уровня образования). Предпринимательство следует отличать от самозанятости: предприниматель выступает владельцем или одним из руководителей организационной структуры, например фирмы, а самозанятые ведут мелкий бизнес в одиночку.

3. *Самоиdentификация.* Представители среднего класса положительно оценивают свой социальный статус, склонны к социальному оптимизму и уверены в своей способности адаптироваться к рыночной экономике.

Исследования, проведенные в 1999—2000 гг., показали, что примерно 20—25% домохозяйств составляют «зародыш» будущего российского среднего класса.

Для того чтобы эта социальная группа получила развитие и в недалеком будущем смогла стать опорой демократического государства, необходима поддержка предпринимательства, легализация «серых» доходов (получаемых путем сокрытия выручки), существенное повышение оплаты труда лиц с высшим образованием и развитие финансовой системы, которое давало бы возможность гражданам делать сбережения и приобретать в собственность государственные и корпоративные ценные бумаги.

РЕЗЮМЕ

Социальная сфера включает все государственные и негосударственные институты, которые предоставляют гражданам бесплатные или льготные услуги по материальному обеспечению, здравоохранению, образованию и иным видам помощи. В XX в. в развитых странах социальная сфера чрезвычайно расширилась с точки зрения доли в национальном доходе и государственных расходах, характера социальных институтов, а также объема и качества социальных услуг. Это произошло благодаря резко возросшему материальному благосостоянию общества и потребности современной экономики в образованных и высококвалифицированных работниках. Высокий уровень развития социальной сферы стал одной из главных предпосылок эффективности и динамичности производственной сферы. Главным источником финансирования социальной сферы являются платежи населения и работодателей (налоги, страховые взносы и др.), перераспределяемые через госбюджет.

Исходя из распределения функций между государством и обществом и содержанием социальных услуг, многообразие форм социальной политики в развитых странах можно свести к нескольким моделям: англосаксонской, континентальной, скандинавской и южноевропейской. Континентальная модель фактически воплощает социальную рыночную экономику. В развитых странах происходит сближение приоритетов, принципов и методов социальной политики.

В России рыночные реформы сопровождались высокими социальными издержками. Полностью избежать этого было невозможно, потому что в течение всего советского периода социальная сфера развивалась исключительно за счет государства. Когда бюджетное финансирование сократилось, это вызвало глубокий кризис всей социальной сферы. Вместе с тем в этих трудных условиях государство не использовало возможности смягчить последствия реформ путем контроля за расходованием бюджетных средств и организации надежной системы межбюджетных трансфертов.

В настоящее время по уровню валового дохода на душу населения (2300 долл. в год) Россия находится в подгруппе «ниже среднего» согласно классификации Всемирного банка. Самым болезненным для российских граждан, которые никогда не знали материального достатка, явилась утрата социальных гарантий и гарантий занятости. Население столкнулось с безработицей, очень высоким имущественным неравенством, упадком объектов социальной сферы, резким ухудшением образования и здравоохранения и другими проблемами. В 1999—2000 гг. наметились улучшения, но они еще не приобрели устойчивый характер.

К числу важнейших позитивных сдвигов следует отнести начало формирования среднего класса, который образует социально-экономический фундамент демократического рыночного общества. По признакам уровня доходов и потребления, образования и профессионально-квалификационного статуса и самоидентификации примерно 20—25% домохозяйств могут рассматриваться как «зародыш» будущего российского среднего класса.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем разница между социальным обеспечением и социальным страхованием?
2. Назовите основные модели социальной политики в развитых странах и раскройте их содержание.
3. Как влияет глобализация на социальное положение в развивающихся и развитых странах?
4. Каков уровень ВВП на душу населения в России и в чем разница между исчислением этого показателя по официальному курсу и по ППС?
5. Что такое «безработица по методологии МОТ»?
6. Что выражает коэффициент Джини и какова его величина в России?
7. По каким признакам 20—25% российских домохозяйств можно рассматривать как «зародыш» будущего среднего класса?

§ 1. Структура агропромышленного комплекса и ее изменения

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народно-хозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но и в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

АПК — самый крупный из основных (базовых) комплексов в экономике страны. В АПК России в настоящее время занято около 35% всех работающих в сфере материального производства. Здесь сосредоточено более четверти всех производственных фондов и создается почти 15% ВВП. Удельный вес капитальных вложений в АПК в общем объеме инвестиций в экономику России составляет 10% (2000 г.). Около 30% отраслей народно-хозяйственного комплекса включено в воспроизводственные связи с аграрным сектором. Из сельскохозяйственного сырья производится примерно 70% всего набора производимых в стране предметов потребления. В розничном товарообороте продовольственные товары составляют примерно половину.

Непосредственно в сельском хозяйстве в 2000 г. создавалось 6,8% ВВП, при этом аграрный сектор занимал 10% в основных фондах и на него приходилось 13,3% занятых в экономике народного хозяйства. Доля инвестиций в сельском хозяйстве в общем объеме инвестиций в АПК в 2000 г. достигла 30%.

Структура агропромышленного комплекса. Рассмотрим более конкретно, что входит в понятие «агропромышленный комплекс», какие отрасли экономики являются его составляющими.

К агропромышленному комплексу (АПК) относятся все виды производств и производственного обслуживания, создание и развитие которых подчинены производству конечной потребительской продукции из сельскохозяйственного сырья. В АПК входят три крупные сферы отраслей.

Первая сфера АПК — тракторное и сельскохозяйственное машиностроение; машиностроение для пищевой промышленности, агрохимия (производство минеральных удобрений и микробиологическая промышленность), комбикормовая промышленность, система материально-технического обслуживания сельского хозяйства, мелиоративное и сельское строительство.

Вторая сфера — растениеводство, животноводство, рыболовство, лесное хозяйство.

Третья сфера АПК — пищевая промышленность, холодильное, складское, специализированное транспортное хозяйство, торговые и другие предприятия и организации, занимающиеся доведением конечного продукта до потребителя, включая оптовые рынки, розничную торговлю и общественное питание. К каждой сфере следует также отнести соответствующие отрасли науки и подготовку кадров.

Безусловно, АПК не замкнут в самом себе, а непосредственно или опосредованно выходит на еще более широкий круг народно-хозяйственной системы, на связи со многими другими отраслями и предприятиями. В процессе развития экономики эти связи становятся все более разносторонними и тесными. На состояние агропромышленного комплекса существенно влияет не только развитие многих смежных отраслей экономики, непосредственно в него не входящих, но и общая экономическая ситуация в стране, положение с экономикой отраслей за пределами этого комплекса.

К середине 90-х гг. в производстве продукции АПК на отрасли, обеспечивающие АПК средствами производства, приходилось 4,8%, а вместе с ремонтом тракторов и других сельскохозяйственных машин, а также продукцией сельского строительства — 11,4%; на сельское и лесное хозяйство — 41,8; на пищевую, мукомольно-крупяную и легкую промышленность (последнюю только в части первичной переработки сельскохозяйственного сырья) — 34,3; на заготовки, торговлю и общественное питание — 12,5% общего объема продукции. Из занятых в АПК на первую сферу отраслей, включая ремонт сельскохозяйственной техники и строительство, приходилось 16,7%, на сельское и лесное хозяйство (включая занятых в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах) — 66,4 и на третью сферу АПК — 16,9% среднегодовых работников.

Следует отметить, что в экономически развитых странах удельный вес сельского хозяйства в структуре АПК занимает относительно меньшее место и по стоимости продукции, и по численности занятых.

Изменения в структуре АПК. Экономическое реформирование привело к существенным изменениям в структуре АПК. Это прежде всего касается второй и третьей сфер АПК. В 1990 г. на долю крупных сельскохозяйственных предприятий — колхозов и совхозов — приходилось 76% валовой продукции сельского хозяйства, а на долю хозяйств населения — 24%. В 1999 г. удельный вес сельскохозяйственных предприятий в валовой продукции сельского хозяйства сократился до 40,3%, а индивидуальных производителей — возрос до 59,7% (в том числе 57,2% из этой продукции произвели личные подсобные хозяйства и владельцы садово-огородных участков и 2,5% — крестьянские (фермерские) хозяйства,

которым в 1990 г. еще только предстояло получить свою «нишу» в социально-экономической структуре сельского хозяйства

В самом аграрном секторе структура сельскохозяйственных предприятий на начало 2000 г. выглядела следующим образом: на предприятия новых форм хозяйствования (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, товарищества, сельскохозяйственные кооперативы, ассоциации крестьянских хозяйств, агрофирмы и т. д.) приходилось 68,3%, на колхозы — 13,0, совхозы и другие государственные предприятия — 9,0, коллективные предприятия — 5,5, на другие (семеноводческие станции, плодопитомники, пчелопитомники и т. п.) — 4,2%.

К настоящему времени оказалась приватизированной подавляющая масса предприятий, торгующих продовольственной продукцией, предприятий общественного питания. За последние годы произошло сокращение доли сельского хозяйства и всего АПК в ВВП: с 1990 по 2000 г. доля сельского хозяйства в ВВП уменьшилась с 16,4 до 6,8%. Снизились абсолютно и объемы производства продукции сельского хозяйства (табл. 31-1).

Таблица 31-1

**Индексы объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в %; 1990 г. = 100)**

Годы	Хозяйства всех категорий		
	Всего	В том числе	
		сельскохозяйственные предприятия	хозяйства населения
1991	95,5	91,0	108,7
1992	86,5	75,3	117,5
1993	82,7	68,4	120,7
1994	72,7	57,4	115,0
1995	66,9	48,6	118,9
1996	63,5	43,7	119,4
1997	64,5	44,7	118,7
1998	56,0	35,1	112,3
1999	57,3	36,2	113,8
2000	61,2	37,8	120,7

Возникает вопрос, следовало ли изменять сложившуюся в предыдущий период административно-хозяйственную систему, если аграрные преобразования ее привели к спаду производства?

Очевидно, что демонтаж системы был необходим. Другое дело, при каких условиях, каким образом и в какие сроки.

Необходимость изменений в аграрном секторе ощущалась и признавалась уже давно, делались и многочисленные попытки его поправить. Но попытки усовершенствовать аграрные отношения отдельными мерами были безуспешными. Объективная необходимость аграрного реформирования была вызвана тем, что сельское хозяйство России было затратным, в основном экстенсивным и разрушительным для природной среды. Показатели производительности труда и выхода продукции на единицу площади и потребляемых ресурсов оставались низкими, а разрыв между нашей страной и развитыми странами мира по этим показателям неуклонно увеличивался не в нашу пользу.

Цели и результаты преобразований. Одна из важнейших стратегических целей аграрной и экономической реформы в целом заключалась в замене административно-распорядительных методов хозяйствования преимущественно экономическими, основанными на законах рынка. Такая цель отвечала потребностям развития экономики, являлась неизбежной с точки зрения исторической перспективы. Соответственно это предполагало изменение роли государства, сокращение масштабов государственной собственности, формирование системы, при которой заинтересованным и ответственным субъектом экономики становится непосредственный производитель. Не менее значимой стратегической целью аграрного реформирования, непосредственно связанной с рассмотренной, было создание многоукладной экономики, необходимой для развития рыночных отношений в аграрной сфере.

В результате реформирования в аграрной сфере России сложились три основные формы хозяйствования — сельскохозяйственные предприятия (своеобразные правопреемники бывших колхозов и совхозов), крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения. Эти формы представляют собой по существу социально-экономические уклады, отражая сложившуюся социально-экономическую структуру аграрного сектора России. На начало 2003 г. в стране насчитывалось примерно 25 тыс. сельскохозяйственных предприятий и 264 тыс. фермерских хозяйств. Около 16 млн сельских семей имеют личные подсобные хозяйства и более 19,3 млн городских семей — садово-огородные участки. В последние годы сельскохозяйственные предприятия производят 42–44% всей валовой продукции аграрного сектора, фермерские хозяйства — около 3,5–4% и хозяйства населения — примерно 52–54%.

Каждая из рассматриваемых форм имеет свою социально-экономическую природу, свой механизм ее практической реализации, но эффективно развиваться они могут лишь в единстве, во взаимодействии, дополняя друг друга. Все формы хозяйств «работают» на реализацию одной общей функции — удовлетворение потребностей общества в продуктах питания и сельскохозяйственном сырье. В рамках этой функции каждый уклад занимает определенное место.

В период реформ сельскохозяйственные предприятия и личные подсобные хозяйства сельских жителей развивались в противоположных направлениях. Отметим, что накануне реформ (1990 г.) колхозы и совхозы давали 74% валовой продукции сельского хозяйства, хозяйства населения — 26%. В ходе реформ произошел резкий спад производства в сельскохозяйственных предприятиях. Даже в последние годы объем продукции в 2001—2002 гг. был в 2,3 раза ниже, чем в 1990 г., в том числе в животноводстве — почти в 3 раза. В хозяйствах населения производство продукции в 2001—2002 гг., наоборот, превысило уровень 1990 г. почти на 30%. Разрушение крупного производства в сельском хозяйстве было вызвано прежде всего необоснованно быстро проведенной реорганизацией колхозов и совхозов.

Среди позитивных результатов преобразований в первую очередь следует отметить создание сектора крестьянских хозяйств, расширение землепользования граждан (владельцев личных подсобных хозяйств, садово-огородных участков и т. д.). Воссоздание крестьянского уклада явилось безусловно положительным процессом, как и расширение прав крестьян в области землевладения и землепользования. Позитивным было и расширение спектра форм хозяйствования — возникновение в структуре аграрного сектора, наряду с крестьянскими хозяйствами, товариществ с ограниченной ответственностью, новых типов кооперативов, ассоциаций крестьянских хозяйств и т. д. Существенно расширены права сельскохозяйственных предприятий, которые теперь сами определяют направления, структуру и объемы производства и распоряжаются произведенной продукцией. Развивается сельское предпринимательство.

Начатая земельная реформа изменила структуру землевладения и характер земельных отношений. На смену исключительной государственной монополии на землю как объект собственности приходит многообразие форм собственности и землепользования. Возникла и распространяется частная собственность на землю. Расширился доступ к земле тех, кто на ней трудится, что является необходимым условием рационального, хозяйского отношения к земле. На повестке дня — создание земельного рынка, который должен привести к концентрации земли в руках умелых владельцев.

Однако все эти изменения не могут рассматриваться как самоцель, а должны служить условиями роста производства, повышения производительности труда и эффективности агропромышленного производства. Именно по этим основным позициям аграрное реформирование не достигло желаемых результатов. Напротив, сельское хозяйство и весь агропромышленный комплекс ныне находятся в состоянии затяжного системного кризиса, который распространился как на экономическую, так и на социальную сферу.

В связи с тем что снижается производство в крупных сельскохозяйственных предприятиях, падает товарность сельскохозяйственного производства. Наряду с этим существенно изменяется структура реализации — если ранее основная масса товарной продукции сельского хозяйства реализовалась заготовительным организациям, то ныне преобладающая часть товарной продукции растениеводства, а также примерно половина животноводческой продукции реализуется по свободным рыночным каналам (на рынках, через собственную торговую сеть, предприятия общественного питания и т. д.).

При этом сельское хозяйство, сами естественные условия которого ставят его в неравноправное положение с другими отраслями (сезонность производства, замедленный оборот капитала, рассредоточенность на большой территории и невозможность в силу этого самостоятельно противостоять отраслям-монополистам, необходимость, чтобы значительно повысить производительность труда, иметь более высокое органическое строение капитала, чем в промышленности, и т. д.), оказалось в более тяжелой ситуации, чем другие отрасли материального производства. Усилился диспаритет цен: цены на потребляемые в аграрной сфере промышленные средства производства и услуги в 2000 г. по сравнению с 1990 г. в 5 раз опередили совокупные цены на сельскохозяйственную продукцию. В результате доля убыточных предприятий в сельском хозяйстве выше, чем в других отраслях производства.

Финансово-экономические показатели АПК. Сельское хозяйство оказалось единственной среди отраслей экономики, где среднемесячная заработная плата составляет лишь 40% к среднероссийскому уровню в экономике в целом и находится ниже прожиточного уровня. За годы реформ резко упали доходы крестьян за труд в общественном хозяйстве. Если перед реформами (в 1990 г.) оплата труда в сельском хозяйстве составляла 95% среднего по народному хозяйству уровня и 93% уровня заработной платы в промышленности, то сейчас соответственно 40 и 30%. Диспаритет цен и общее ухудшение экономических условий в сельском хозяйстве коснулись и хозяйств населения. Распад колхозов и совхозов ограничил их возможности по оказанию помощи сельскому подворью (обработке участков, заготовке кормов и т. д.). Оторванность от рынка, развал преж-

ней системы закупок излишков продукции у населения сузили возможности получения крестьянами доходов от своего участка. К этому следует добавить старение населения деревень и общее сокращение численности сельских жителей, поскольку молодые дееспособные жители села не стремятся развивать свое подсобное хозяйство.

Резко сократилась государственная поддержка сельского хозяйства. Доля сельского хозяйства в расходной части бюджета уменьшилась (с 1991 по 1999 г. она упала с 12 до 1,6%). Почти полностью прекращены работы по восстановлению и повышению плодородия земли. Происходит деградация производственно-технического потенциала отрасли, обострились экологические проблемы. Снижение объемов производства в сельском хозяйстве привело к падению выпуска продукции в перерабатывающих отраслях АПК, а низкая платежеспособность сельскохозяйственных предприятий отрицательно сказалась на закупках ими продукции первой сферы АПК, привела к значительной недогрузке производственных мощностей этой сферы.

Дотации на производство продукции и другие компенсации из бюджета в основном направлялись на поддержку животноводства ($\frac{2}{3}$ из них), которое хотя и сократило за счет этого свою убыточность, тем не менее осталось в целом нерентабельным.

Таблица 31-2

**Рентабельность продукции, реализованной сельскохозяйственными предприятиями
(в %, 1995 и 1999 г.)**

Уровень рентабельности	Без учета дотаций и компенсаций затрат из бюджета		С учетом дотаций и компенсаций затрат из бюджета	
	1995 г.	1999 г.	1995 г.	1999 г.
Зерно	43	49	55	56
Подсолнечник	133	98	134	98
Сахарная свекла	30	-1,4	39	2
Картофель	75	89	83	93
Овощи с открытого грунта	38	64	41	67
Молоко	-12	-16	-1,0	22
Скот и птица на убой: крупный рогатый скот	-27	-28	-2,0	-24

Продолжение

Уровень рентабельности	Без учета дотаций и компенсаций затрат из бюджета		С учетом дотаций и компенсаций затрат из бюджета	
	1995 г.	1999 г.	1995 г.	1999 г.
свинина	-16	-20	-4	-10
овцы и козы	-45	-20	-37	0,3
Шерсть	-73	-57	-52	-4,7
Яйца	19	17	27	20

Прибыль сельскохозяйственных предприятий от реализации сельскохозяйственной продукции была получена главным образом за счет реализации продукции растениеводства. За счет бюджетных средств в 1999 г. была достигнута рентабельность сахарной свеклы, молока и молочных продуктов, баранины, по другим видам продукции бюджетные средства или повысили рентабельность, или снизили убыточность.

Инвестиции в основной капитал в АПК осуществляются главным образом за счет собственных средств предприятий и организаций, на втором плане находятся привлеченные средства, а из бюджетных средств, которые занимают небольшое место в инвестициях, более половины составляют средства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов (табл. 31-3).

Таблица 31-3

Распределение инвестиций в основной капитал агропромышленного комплекса по источникам финансирования (в % к итогу)

	1995 г.	1999 г.
Инвестиции в основной капитал АПК всего	100	100
В том числе:		
собственные средства предприятий и организаций	56,3	59,8
привлеченные средства предприятий и организаций	43,7	40,2
Из них:		
бюджетные средства	30,6	6,6

Продолжение

	1995 г.	1999 г.
В том числе за счет:		
федерального бюджета	16,8	3,0
бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	13,8	3,2

Из этих данных видно, что существенно сократилась доля бюджетных средств, поступающих в АПК. В структуре инвестиций в основной капитал АПК за последние годы снизилась доля поступлений в сельское хозяйство и возрос удельный вес поступлений в пищевую промышленность.

Развитие агропромышленного комплекса неотделимо от решения социальных проблем деревни. Село является и местом работы, и местом проживания селян. Несмотря на провозглашенный когда-то лозунг о ликвидации существенных различий между городом и селом в социальной сфере, эти различия не сократились, а возросли, в том числе и за годы реформирования.

В 2000 г. по сравнению с 1990 г. число детских дошкольных учреждений на селе сократилось с 40,6 тыс. до 23,0 тыс., т. е. более чем на треть, а число детей в них с 2149 тыс. до 810 тыс., т. е. в 2,6 раза. Уменьшилось за тот же период количество общеобразовательных школ, участковых больниц.

Многие социальные объекты на селе — школы, больницы, клубы требуют капитального ремонта или находятся в аварийном состоянии. До сих пор 7,5% районных центров не связаны автомобильными дорогами с твердым покрытием с республиканскими, краевыми и областными центрами и около 7% центральных усадеб сельскохозяйственных предприятий не соединены дорогами с твердым покрытием с районными центрами или с магистральными автодорогами. Около 25 тыс. средних и мелких населенных пунктов не имеют подъездов с твердым покрытием. В целом в 1999 г. более 32% сельских населенных пунктов не имеют связи по дорогам с твердым покрытием с сетью путей сообщения общего пользования.

Более 50% сельских линий электропередач и 300 тыс. трансформаторных подстанций из-за ветхости, износа и неудовлетворительного технического состояния нуждаются в замене или реконструкции. По этим причинам потери электроэнергии в сетях составляют от 12 до 25%.

Аграрное реформирование имело одной из задач освободить сельскохозяйственное производство, или, вернее, сельскохозяйственные

предприятия, от несвойственных им задач по содержанию очень обременительных для их экономики социальных объектов и сосредоточить основные усилия на производственной деятельности. Предполагалось объекты социальной инфраструктуры села, находящиеся на балансе колхозов и совхозов (жилые дома, школы, детские дошкольные учреждения, больницы, клубы и т. д.), передать в муниципальную собственность. Эта передача предусматривалась постановлением Правительства РФ «О порядке реорганизации колхозов и совхозов», принятым в декабре 1991 г., и должна была происходить в процессе этой реорганизации. Однако до 1998 г. органами государственной власти от сельскохозяйственных предприятий было принято из-за отсутствия средств в местных бюджетах для эксплуатации этих объектов, содержания штатов и неподготовленности сельских муниципалитетов к управлению социальной инфраструктурой только 19% жилого фонда, 36% детских дошкольных учреждений, 38% общеобразовательных школ, 21% клубов и домов культуры, 24% автомобильных дорог с твердым покрытием, 6% распределительных газовых сетей, 6% линий электропередач.

Часть этих объектов перепрофилированы и не выполняют ныне важных социальных функций, для которых они были предназначены. Что же касается сельскохозяйственных предприятий, то они вынуждены и сейчас при тяжелом финансовом положении нести расходы на содержание находящихся в их ведении социальных объектов в размере примерно около 10 трлн руб.

Таблица 31-4

Уровень благоустройства городского и сельского жилья (на начало 2000 г., %)

Оборудование	Весь жилищный фонд	
	городская местность	сельская местность
Водопровод	86	39
Канализация	84	28
Центральное отопление	87	34
Ванна	79	23
Газ	68	79
Горячее водоснабжение	75	16

О сохраняющемся существенном отставании уровня благоустройства сельского жилья от городского свидетельствуют данные табл. 31-5.

Таблица 31-5

Потребление отдельных видов продуктов питания в России (кг на душу населения)

Наименование продуктов питания	Рациональная норма потребления	1985 г.	1990 г.	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Мясо и мясопродукты	81	67	75	55	50	48	45	45
Молоко и молокопродукты	392	344	386	253	229	221	215	215
Яйца (шт.)	292	299	297	214	210	218	225	225
Рыба и рыбопродукты	25	23	20	9	8	10	9	9
Масло растительное	16	9,8	10,2	7,4	8,4	8,9	9,3	9,6
Сахар и кондитерские изделия	41	45	47	32	33	33	35	35
Картофель	118	109	106	124	130	123	117	120
Овощи	139	88	89	76	79	78	83	83
Фрукты и ягоды		40	35	29	33	31	28	30
Хлебопродукты	110	119	119	124	118	118	119	119

подавляющая часть сельского жилого фонда не удовлетворяет потребности населения по своим качественным характеристикам.

Снизился платежеспособный спрос населения на продукты питания, и соответственно сократилось потребление населением основных видов продуктов питания, за исключением картофеля и хлебопродуктов.

В 2000 г. по сравнению с 1990 г. потребление мяса на душу населения сократилось на 40%, молока и молочных продуктов — на 44, яиц — на 24, рыбы и рыбопродуктов — на 25, растительного масла — на 6, сахара и кондитерских изделий — на 26, овощей — на 7, фруктов и ягод — на 14%. В то же время потребление картофеля выросло на 16%, а потребление хлебопродуктов осталось на прежнем уровне. В 2000 г. по сравнению с рациональными нормами потребления потребление мяса на душу населения составило 55,6%, молока — 54,8, яиц — 77, овощей — 59,7%.

Динамику потребления основных видов продуктов питания за последние годы можно проследить по данным табл. 31-5.

Проблема продовольственной безопасности. Развитие АПК осуществляется с учетом внешнеэкономических связей в агропродовольственном секторе. Здесь возможны в качестве крайних позиций: нацеленность на далеко идущее, широкое участие в международном разделении труда с определенным ущербом для национальных интересов, с одной стороны, или высокий уровень аграрного протекционизма, ведущий к известной самоизоляции, с другой стороны. Однако на практике аграрная политика обычно реализуется как комбинация идеи свободной торговли с определенными элементами аграрного протекционизма. Проблема заключается в том, чтобы найти количественную меру протекционизма, поддерживать такую соизмеряемость затрат на него и получаемых выгод, при которой первые не превышали бы вторые и была обеспечена продовольственная безопасность страны, базирующаяся на концепции самообеспеченности основными видами продовольствия. Под продовольственной безопасностью понимается обеспеченное соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями состояние экономики страны и ее агропромышленного комплекса, позволяющее удовлетворять, не снижая государственного продовольственного резерва, вне зависимости от внешних и внутренних условий, потребности населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами питания. Обеспечение продовольственной безопасности особенно важно для России в связи с относительно низкой экономической эффективностью сельского хозяйства нашей страны, его высокой энерго- и материалоемкостью, а следовательно, малой конкурентоспособностью на внешнем рынке, а также в связи с решением вопроса о вступлении России во Всемирную торговую организацию, что будет связано с определенными обязательствами и ограничениями России во внешнеэкономической области.

Конечно, почти прекратился импорт зерна. Однако, по расчетам экспертов Российской академии сельскохозяйственных наук, импорт масла, молока и другой продукции до последнего времени равноценен ежегодному ввозу из-за рубежа 20 млн тонн зерна.

Таблица 31-6

Импорт продовольственных и вино-водочных товаров

Наименование продуктов питания	1993 г.	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Мясо и мясопродукты, тыс. т	85	710	116	946	978	410
Мясо птицы, тыс. т	74	825	1147	815	236	595
Молоко, тыс. т	15	78	127	224	243	92
Сливочное масло, тыс. т	70	242	170	83	38	75
Подсолнечное масло, тыс. т	109	283	322	232	300	135
Сахар, тыс. т	1667	3063	3486	4060	5902	4426
Мука и крупа, тыс. т	50	569	465	293	227	200
Водка, млн. долл. США	47	206	10,2	7,4	6,7	6,5
Вино, млн. долл. США	20	563	584	580	208	200

Продовольственная безопасность включает и защиту отечественного производителя от некачественной, фальсифицированной и просроченной продукции, поступающей по импорту. Такой продукции реализуется, к сожалению, довольно много (по отдельным продуктам более половины объема) — см. табл. 31-7.

Таблица 31-7

Забраковано и снижено в сортности в 1999 г.¹
(в% к общему объему проинспектированных товаров)

	Отечественных товаров	Импортных товаров
Мясо всех видов, включая субпродукты 1-й категории	7,1	70,1
Мясо птицы	21,9	34,4

¹ По данным департамента Госторгинспекции МВЭС России.

Продолжение

	Отечественных товаров	Импортных товаров
Рыба и рыбопродукты	24,7	59,9
Консервы мясные и мясорастительные	42,0	56,1
Масло растительное	35,2	31,4
Сыры всех видов	21,1	34,5
Кондитерские изделия	14,8	14,5
Водка и ликероводочные изделия	14,5	61,4
Вино виноградное и плодово-ягодное	19,7	24,2
Коньяк	4,8	28,2

Как видно из таблицы, качество большинства импортных товаров существенно уступает отечественным (хотя и своей низкокачественной продукции в торговле немало).

При этом качество многих импортных товаров за последние годы ухудшилось. Так, забраковано и снижено в сортности импортного мяса всех видов в 1995 г. 17%, в 1999 г. — 70%, мяса птицы, соответственно 20 и 34, консервов мясных и мясорастительных 59 и 62, масла сливочного и топленого 56 и 72, растительного 22 и 31, сыров всех видов 27 и 34,5, водки и ликероводочных изделий 55 и 61% и т. д. Поэтому требуется более действенный и строгий контроль, ограждающий российский рынок от вредной и некачественной продукции.

Завершая оценки общего положения в агропромышленном комплексе, следует констатировать ухудшение его по подавляющему большинству позиций, несмотря на некоторый рост производства в последние годы.

В чем же причины современного аграрного кризиса в России? Попытаемся ответить на этот вопрос. Это необходимо для того, чтобы, поставив «диагноз болезни» аграрной экономики, определить пути ее лечения.

§ 2. Причины аграрного кризиса и условия его преодоления

Переход от одной системы хозяйствования к другой требует, а в сельском хозяйстве особенно, относительно продолжительного времени. Такой переход должен включать, во-первых, подготовительный период, во-вторых, период непосредственных преобразований. В течение подготовительного периода закладываются правовые, экономические и орга-

низационные условия под будущее реформирование. В течение второго периода происходит постепенное изменение форм собственности, преобразование хозяйственной деятельности, управления, развиваются и укрепляются институты рыночной экономики, складывается новая система общественных отношений.

Причины аграрного кризиса. Современные аграрные преобразования были начаты спонтанно, без правовой, организационной и экономической подготовки, при игнорировании необходимости постепенного, поэтапного перехода к рыночной экономике. Отсутствие четкой концепции развития реформы, ее чрезмерная политизация и борьба по поводу аграрных преобразований различных политических сил и ветвей власти привели к противоречивости правовой базы и к тому, что до сих пор не принят ряд основополагающих законодательных актов (Законы об аренде земли и ее залоге и др.), а недооценка готовности селян к коренным преобразованиям в аграрных отношениях усилила стремление провести и ускорить эти изменения административным путем. Относительно малые масштабы выхода крестьян из колхозов и совхозов нередко объяснялись противодействием руководства этих предприятий и местной администрации, а также недостаточностью материальной поддержки. Все это в той или иной степени имело место, но главное все же — игнорирование отсутствия желания у подавляющего большинства крестьян изменить ставший привычным уклад жизни, который сформировался у них в колхозах и совхозах и которого они лишились, выйдя из сельхозпредприятий, как и определенных социальных льгот, которыми они располагали как работники этих предприятий.

Попытки «подтолкнуть» реформирование сверху вызвали ухудшение экономической и социальной обстановки в деревне.

Причинами сложившегося негативного положения также стали:

— отсутствие экономически обоснованной ценовой, финансово-кредитной и налоговой политики;

— усилившийся монополизм коммерческих банков и смежных с сельским хозяйством отраслей;

— односторонность аграрных преобразований, увлечение реорганизацией крупнотоварного производства, перераспределением земли и приватизацией;

— недооценка роли науки при проведении реформ и отсутствие действенного механизма экономического стимулирования освоения достижений научно-технического прогресса;

— слабая защита отечественного товаропроизводителя, необоснованное стимулирование импорта многих видов продовольствия, ослабление или полный разрыв экономических и научно-технических связей со странами СНГ.

Условия преодоления кризиса. Анализ причин аграрного кризиса позволяет сделать вывод о том, что только на основе преобразования форм собственности невозможно обеспечить динамичное развитие агропромышленного производства. Обязательными условиями выхода из кризиса являются:

- рациональное сочетание крупных, средних и мелких хозяйств и предприятий различных форм собственности, а также поддержание эффективного разделения производства между этими формами хозяйствования;
- обеспечение и поддержание ценового паритета в АПК между сельским хозяйством и промышленностью;
- достаточный для поддержки аграрного сектора и использования достижений научно-технического прогресса уровень инвестиций;
- развитие кооперативных форм и связей;
- эволюционный характер реформирования, особенно крупных коллективных хозяйств;
- гибкое сочетание рыночных принципов с государственным воздействием на их реализацию и социальную направленность;
- преодоление движения к монополизму со стороны партнеров сельского хозяйства по АПК и коммерческих структур;
- система мер по защите отечественного товаропроизводителя.

§ 3. Особенности регулирования АПК

Переходный период в аграрной экономике требует оптимального сочетания государственного регулирования и рыночных рычагов, вызывает необходимость разработки теории и совершенствования практики государственного воздействия на макро- и микроэкономические процессы в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслях.

Формы государственного регулирования. Государственное регулирование в АПК предполагает осуществление его преимущественно экономическими методами и включает защиту отечественного продовольственного рынка от необоснованного импорта, а также аграрного сектора от высокомонополизированных отраслей, производящих средства производства для сельского хозяйства и закупающих его продукцию; сохранение и совершенствование функции государства в качестве заказчика и инвестора применительно к условиям переходного периода; содействие развитию рыночной инфраструктуры; поддержание государственного сектора АПК; развитие социальной сферы села; развитие аграрной науки и подготовка кадров для сельского хозяйства. Регулирующая роль государства особенно важна на нынешнем этапе перехода к рыночной экономике, когда не сформировался эффективный механизм экономического регулирования.

При этом должны быть приняты во внимание специфические особенности аграрного сектора — сезонность производства, медленный оборот капитала, повышенный производственный риск, связанный с подверженностью стихийным силам природы, с тем, что значительная часть сельскохозяйственных угодий России находится в зоне рискованного земледелия.

Активное воздействие на развитие АПК экономическими методами государство может осуществлять через кредитное и налоговое регулирование, бюджетное финансирование, регулирование условий и уровня оплаты труда, социальное развитие, через государственные программы, госзаказы, эффективную таможенную политику и т. д.

Ограниченность ресурсов при кризисе сбыта сельскохозяйственной продукции предполагает строгое подчинение протекционистской политики в аграрной сфере задаче повышения эффективности производства. В этой связи экономический механизм и комплекс мер поддержки сельских товаропроизводителей должны быть направлены на стимулирование более производительных вложений и рентабельного производства. Эта цель, в свою очередь, может быть достижима лишь тогда, когда система экономических рычагов (цены, кредит, налоги и бюджетные субсидии) будет в основном использоваться для стимулирования более рентабельных групп предприятий и более эффективных вложений по регионам.

В системе регулирования агропромышленного производства важно полнее использовать интервенционные товарные закупки и залог сельскохозяйственной продукции.

В области ценовой политики должны действовать принципы свободного ценообразования в сочетании с государственным регулированием цен, установления гарантированного уровня на закупки по госзаказу, формирования цен в соответствии со спросом и предложением при относительно жестком ограничении тенденций к их монополизации.

В кредитно-финансовой политике необходимо строго целевое использование кредитов с пониженной для сельского хозяйства процентной ставкой.

В налоговой политике необходимо исключить многоканальность и дублирование налоговых изъятий. Стратегическим направлением этой политики должен стать переход к одноканальной системе в форме земельного налога, дифференцированного в зависимости от качества и местоположения земельных участков. При этом земельный налог должен иметь уровень, побуждающий к эффективному использованию земли.

Задачам овладения рыночным механизмом и методами государственного регулирования в условиях рынка будет отвечать принципиально новая система управления АПК. В этих целях целесообразно осуществить

переориентацию государственных функций от управления предприятиями и отраслями к экономическому регулированию взаимодействия между субъектами рыночного хозяйства.

Внешнеэкономические отношения. Государственное регулирование АПК обязательно включает и внешнеэкономическое направление. Оно в качестве одной из важнейших задач имеет защиту отечественного сельского хозяйства. Степень и формы внешнеторговой защиты и аграрного протекционизма должны зависеть от состояния сельскохозяйственного производства и рынка по отдельным товарам и товарным группам, от насыщения рынка и конкурентоспособности отечественной продукции. В этой проблеме, кроме сельскохозяйственных товаропроизводителей, есть и другая сторона — потребители, интересы которых далеко не всегда и не во всем совпадают с интересами отечественных товаропроизводителей. Это означает, что характер и уровень аграрного протекционизма должны носить компромиссный характер, являясь результатом учета многих разнонаправленных сил.

В будущем представляется вполне реальным повышение экспортных возможностей аграрного сектора России. В частности, перспективным ресурсом для экспорта является зерновое хозяйство, где можно добиться радикального перелома при наличии ряда условий — коренной реорганизации закупочной системы, создания лучшей складской и транспортной инфраструктуры, экономии посевного материала, а также при достижении паритета цен на сельскохозяйственную продукцию с ценами на средства производства. При этих условиях зерновое хозяйство в перспективе сможет выделять экспортные ресурсы.

Во внешнеэкономических связях АПК нужна тщательная постатейная проверка необходимых пропорций сочетания протекционизма, свободной торговли и сотрудничества с учетом большой разницы между первой сферой (кроме промышленности по производству средств защиты растений, где трудно предвидеть сроки достижения самообеспеченности) и пищевой промышленностью и хранением, которые, однако, остро нуждаются в западных капиталах и технологиях.

Многоукладная экономика и аграрная политика. В связи с изменениями в социально-экономической структуре сельского хозяйства — падением производства и повышением производства и доли в валовой сельскохозяйственной продукции хозяйств населения — требуется большее внимание уделить индивидуальному сектору аграрной экономики. Поддержку хозяйств населения следует выдвинуть в число приоритетных задач аграрной политики именно сейчас, когда производство в крупных сельскохозяйственных предприятиях падает, а крестьянские хозяйства и их ассоциации организационно не окрепли и не получили сколько-нибудь весомого развития с точки зрения их вклада в продовольственное

обеспечение страны. В 1999 г. хозяйства населения произвели 92% картофеля, около 77% овощей, 79% плодов и ягод, 59% мяса, в том числе 69% свинины и 77% баранины, 50% молока, 57% шерсти, 88% меда, 30% яиц. В последующие годы эти показатели свидетельствуют об огромном вкладе хозяйств населения в продовольственное обеспечение страны.

Представляется, что без реального учета в аграрной политике участия отдельных секторов в создании продовольственного фонда страны нельзя рассчитывать на прекращение спада сельскохозяйственного производства и сокращение сроков выхода из аграрного кризиса.

Крупные сельскохозяйственные предприятия заслуживают проведения в отношении их избирательной политики. Они должны получать кредиты по строго целевому назначению, с обязательным контролем за использованием выделенных средств и исключением практики огульного списания полученных ссуд. Средства предприятиям должны выделяться в рамках специальных программ на конкурсной основе. В этих условиях средства получают те хозяйства, которые и в нынешних трудных условиях «держатся на плаву» и могут обеспечить использование этих средств с наибольшей отдачей. Это примерно четверть всех сельхозпредприятий, производящих ныне подавляющую массу товарной продукции.

В отношении большинства убыточных предприятий, кроме экономически безнадежных, следует применять процедуру внешнего управления, подбирать наиболее эффективные варианты реорганизации хозяйств, дающие возможность использовать производственные фонды и рабочую силу, изменить применительно к местным условиям специализацию производства, найти более квалифицированных руководителей и т. п.

В отношении крестьянских (фермерских) хозяйств основной задачей на ближайшие годы становится не столько создание новых хозяйств, сколько повышение устойчивости и подготовка условий для их последующего роста и развития. Видимо, в течение ряда лет процессы формирования новых крестьянских хозяйств и их ликвидации будут протекать относительно вяло и уравновешивать друг друга. Однако многое здесь будет зависеть от аграрной политики и бюджетных возможностей.

Земельная реформа. Особым направлением любого аграрного реформирования, его центральным звеном является земельная реформа. Земельные преобразования призваны обеспечить рациональное использование и охрану земель как важнейшего природного ресурса, создание условий для воспроизводства и повышения плодородия почвы, равноправное развитие различных форм хозяйствования на земле.

Однако в использовании земель наметились устойчивые негативные процессы. Усилилась эрозия, опустынивание, деградация, осолонцевание почв. Присходит истощение земель, разрушение мелиоративных систем. Резко ухудшилось использование сенокосов и пастбищ. В этой

связи государство берет под контроль и определяет механизм экономического и административного воздействия за целевое и рачительное использование земель, предотвращение спекуляции землей и коррупции.

Земля находится в государственной, коллективной и частной формах собственности. В земельной политике государства особое место должно быть уделено развитию арендных отношений, которые позволяют наиболее простым способом и в относительно короткие сроки оптимизировать соотношение между землей, производственными фондами и рабочей силой, облегчить и удешевить процесс концентрации земли в пределах, необходимых для эффективного хозяйствования.

Для того чтобы предотвратить возможные негативные последствия расширения оборота земли, необходимо законодательное закрепление положений о праве приобретения сельхозугодий только лицами, обязавшимися использовать специально для сельскохозяйственного производства, к тому же имеющими специальное образование, опыт практической работы в сельском хозяйстве, а также зафиксировать право изъятия неиспользуемых сельхозугодий у их собственников с передачей земель в резервные фонды государства или органам сельского самоуправления.

Иностранцы граждане, лица без гражданства, иностранные юридические лица могут выступать участниками земельных отношений только путем аренды земли. Земля особо охраняемых территорий иностранным гражданам и лицам без гражданства, юридическим лицам не предоставляется.

Использование земли является платным, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законодательством и законами субъектов Российской Федерации. Формами платы за землю являются земельный налог, арендная плата, плата за временное пользование землей, плата за приобретение земельных участков в собственность, плата за приобретение права аренды земельных участков.

Платежи направляются на финансирование мероприятий по охране земель и повышению их плодородия, освоению новых земель, на проведение землеустройства, ведение государственного земельного кадастра, проведение мониторинга, осуществление государственного контроля за использованием и охраной земель.

Развитие сельской местности и решение социальных проблем. Достижение стабилизации и развитие АПК включают и решение социальных проблем. За прошедшие с начала аграрного реформирования годы расширены земельные права граждан. Немало селян увеличили землепользование, а горожане стали владельцами садовых и дачных земельных участков. Миллионы сельских жителей, где условно, а где фактически, стали владельцами земельных паев. Наряду с этим возросла сельская безработица, как официально зарегистрированная, так и скрытая. На селе

усилилась социальная дифференциация селян по доходам, снизилась гарантированность, общая надежность оплаты труда и выплаты пенсий, происходит свертывание сети объектов социальной сферы и ухудшение их состояния.

Для выхода из кризисного состояния в социальной сфере села требуется комплексный подход, предусматривающий систему целенаправленных мер на федеральном и местном уровнях по льготному кредитованию и налогообложению сельского жилищного и культурно-бытового строительства, государственной поддержке предприятий и организаций потребительской кооперации и бытового обслуживания, развитию малого предпринимательства в социальной сфере и т. д.

Преодоление отставания и изживание кризисных явлений в жизни села требует бюджетных средств (федерального и местных бюджетов). Без них не обойтись. Это показывает и опыт других стран, где социальное развитие сельской местности осуществляется в значительной мере за счет государственных средств.

Для ликвидации отставания в развитии сельской социальной сферы необходимо перераспределение в пользу села бюджетных средств, направляемых на развитие социальной сферы; привлечение средств городских хозяйственных субъектов и горожан, использующих сельский природный и инфраструктурный потенциал; расширение выпуска органами местного самоуправления коммунальных облигаций (займов) и др.

Для аккумуляции и последующего распределения средств, направляемых на развитие социальной сферы села и инженерное обустройство сельских территорий по различным каналам, а также в целях обеспечения контроля, оперативного управления и эффективного использования этих средств следует создать целевые федеральный и местные фонды социального развития села.

В условиях продолжающегося спада сельскохозяйственного производства и возрастающей в связи с этим на селе безработицы важное значение приобретает развитие на селе малого предпринимательства как в сфере производства, так и в сфере услуг. Эта деятельность обеспечит сельскому населению повышение занятости и расширение ее видов, снижение сезонности производства, будет способствовать росту доходов и благосостояния сельских жителей, более полному использованию местных ресурсов. Возрождению сельских промыслов, расширению предпринимательской деятельности на селе благоприятствует относительная дешевизна рабочей силы, земли и помещений.

В этом отношении весьма поучителен опыт Китая, в относительно короткие сроки развившего мелкую промышленность в сельской местности (так называемые волостные и поселковые предприятия), которая ныне занимает большое место в экономике этой страны. В 1997 г. на долю сель-

ской промышленности в масштабах страны приходилось: $\frac{1}{4}$ валового внутреннего продукта, $\frac{3}{5}$ добавленной стоимости общественного продукта села, $\frac{1}{2}$ добавленной стоимости промышленной продукции, $\frac{1}{4}$ финансовых доходов, $\frac{1}{3}$ валютных доходов от экспорта и треть доходов крестьян. На предприятиях сельской промышленности Китая в настоящее время работает более 130 млн крестьян (т. е. половина избыточной сельскохозяйственной рабочей силы деревни). Весьма важным при этом является то, что стоимость создания одного рабочего места на предприятиях сельской промышленности, по расчетам китайских специалистов, обходится в 4 раза дешевле, чем на государственных. Главное — развитие этой промышленности финансируется в основном не за счет бюджетных ассигнований, а за счет капиталовложений организаций деревенской коллективной экономики (т. е. внебюджетных средств) и средств крестьян.

Для нашей страны с весьма продолжительной зимой, т. е. периодом сельскохозяйственного межсезонья, большое значение имело бы восстановление промысловой кооперации, развитие которой было прервано в 50-х гг., сельского туризма и других форм обеспечения полной занятости и получения селянами дополнительных доходов.

Законодательная база. Процесс реформирования, безусловно, предполагает изменения в законодательной базе по мере перехода от одного этапа реформы к другому. Однако нынешняя непоследовательность законоположений лишает аграрное законодательство необходимой определенности и стабильности, что ведет к правовому нигилизму.

В этой связи представляется необходимым наряду с разработкой новых нормативно-правовых документов в ближайшее время осуществить инвентаризацию аграрного законодательства, устранив в нем противоречивые нормы (следствие постепенного отказа от идеологических догм), неопределенность и половинчатость (следствие компромиссов между отдельными звеньями власти, прежде всего между парламентом и правительством), а также обеспечить относительную устойчивость законов и контроль за их исполнением. Должны быть ускорены подготовка и принятие базовых законопроектов, определяющих ход аграрного реформирования.

Правильное определение стратегии и правовая стабильность законодательства имеют особое значение для регулирования отношений в области недвижимости, и прежде всего земельных отношений. Это предполагает скорейшее принятие Земельного кодекса и законов, регулирующих земельные отношения.

Медленное прохождение законопроектов через законодательные органы страны вызывает, с одной стороны, попытки местных властей заполнять пробелы в законодательстве собственным творчеством, с другой,

порождает многочисленные президентские указы, выходящие в свет при облегченной процедуре их создания и потому зачастую недостаточно согласованные с основной законодательной базой.

РЕЗЮМЕ

Агропромышленный комплекс (АПК) является самым крупным народнохозяйственным комплексом страны и включает три сферы (блока) связанных между собой отраслей — сельское хозяйство и отрасли «до» и «после» сельского хозяйства.

Аграрные преобразования последнего периода изменяют пропорции в структуре агропромышленного комплекса по стоимости, материально-технической оснащенности и занятости.

Но аграрные преобразования нужны и важны не сами по себе, а как условие повышения эффективности производства, обеспечения продовольственной безопасности страны.

Следует отметить, что принципиальные изменения сложившейся системы аграрных отношений были неизбежны, и прежде всего была необходима замена административно-распределительных, командных методов хозяйствования преимущественно экономическими, основанными на законах рынка.

В то же время наряду с позитивными изменениями — расширением спектра форм хозяйствования, включая воссоздание крестьянского уклада, ликвидацией государственной монополии на землю, расширением прав сельскохозяйственных предприятий, которые ныне сами определяют специализацию и объемы производимой продукции и свободно распоряжаются ею, созданием условий перехода к рыночным отношениям в аграрной сфере и т. д. произошли, главным образом вследствие ошибок и поспешности в проведении аграрного реформирования, негативные изменения, приведшие аграрный сектор к кризису.

В главе рассматриваются конкретные причины кризисного состояния аграрной экономики и пути выхода из кризиса в экономической и социальной областях.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что представляет собой агропромышленный комплекс, какие отрасли и совокупности отраслей входят в его состав?
2. Как изменяется структура агропромышленного комплекса (АПК)?
3. Каково состояние аграрного сектора и АПК в целом в условиях переходной экономики?
4. Каковы причины аграрного кризиса и условия его преодоления?
5. Назовите особенности регулирования АПК при переходе к рыночной экономике.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИИ

§ 1. Понятие и принципы бюджетного федерализма

В современной экономической литературе термином «бюджетный федерализм» описывают такое устройство бюджетной системы государства, при котором каждый из уровней государственной власти располагает собственным бюджетом и действует в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий.

Обычно под бюджетным федерализмом понимают форму автономного функционирования бюджетов различных уровней государственной власти, основанную на четких, закрепленных законодательством нормах. Таким образом, изначально термин «бюджетный федерализм» употреблялся и в настоящее время употребляется в мировой экономической литературе не только в отношении государств, имеющих федеративное устройство, но и в отношении унитарных государств, поскольку характеризует главным образом экономический аспект межбюджетных отношений.

Иногда термином «бюджетный федерализм» описывается устройство бюджетной системы государства федеративного типа. Ниже мы будем использовать данный термин в его первом, более широком значении, во-первых, потому что это первое значение в полной мере вбирает в себя и второе значение. А во-вторых, потому что для дальнейшего рассмотрения возможностей использования различных моделей бюджетного федерализма интерес в равной мере представляют как бюджетные системы государств с федеративным устройством, так и унитарных государств.

Основные принципы бюджетного федерализма достаточно подробно исследованы в рамках мировой экономической теории, однако в советской и российской экономической литературе вплоть до последнего времени им уделялось явно недостаточно внимания. В экономической литературе существуют различные подходы к определению качественных признаков и исходных принципов системы бюджетного федерализма.

Наиболее часто к принципам бюджетного федерализма относят следующие три.

Первый. Равноправие всех субъектов федерации в их финансовых отношениях с центром. Это положение отнюдь не предполагает обязательного единообразия таких отношений. Субъекты федерации при определенных условиях могут выбрать тот или иной тип отношений с цен-

тральным бюджетом при соблюдении законодательно установленных режимов этих отношений.

Второй. Разграничение сфер финансовой деятельности и ответственности между центром и субъектами федерации. Речь идет о разграничении на практике сфер финансирования расходов за счет бюджета того или иного уровня. При этом могут иметь место как наличие права финансировать какие-либо расходы вне пределов компетенции того или иного уровня государственной власти, так и отсутствие такого права, устанавливаемые законодательно.

Третий. Самостоятельность бюджетов различных уровней. Данный принцип предполагает, что каждый из бюджетных уровней имеет самостоятельные источники финансирования и право самостоятельно принимать решения о направлениях использования бюджетных средств. Источники финансирования (или налоговая база) могут строиться либо на непересекающейся, либо на пересекающейся основе. На практике происходит как закрепление тех или иных объектов налогообложения исключительно за центром или субъектами федерации, так и закрепление права на налогообложение одних и тех же объектов и за центром, и за субъектами федерации.

Поскольку любая система бюджетного федерализма представляет собой развивающийся организм, функционирующий в рамках активно эволюционирующей экономической системы, необходимо, чтобы изначально модель бюджетного федерализма несла в себе элементы своей корректировки и модификации, «подстройки» под изменяющуюся экономическую ситуацию.

Идеальная схема бюджетного федерализма предполагает, что объем доходных (или налоговых) полномочий субъектов федерации полностью адекватен объему расходных полномочий, закрепленному за конкретным уровнем государственной власти. Однако идеал достижим лишь теоретически, а на практике между расходными полномочиями и доходными возможностями по реализации полномочий всегда существует разрыв. В результате возникает «вертикальный дисбаланс», или «вертикальный финансовый разрыв», который необходимо покрывать за счет доходных источников, находящихся в распоряжении бюджета более высокого уровня государственной власти.

Параллельно с этим независимо от масштабов страны и ее территории всегда имеет место неравномерное распределение доходной базы по различным регионам или районам страны. Соответственно может существенно различаться доходный потенциал различных субъектов федерации. По этой причине во всех государствах, как федеративных, так и унитарных, существует горизонтальный финансовый дисбаланс между доходными, в том числе налоговыми, возможностями различных регионов.

Каждое государство со временем находит собственный способ корректировки обоих дисбалансов с большей или меньшей степенью эффективности.

Федерализм отнюдь не требует полной симметричности в бюджетной сфере. История знает достаточно примеров, когда федерации носили (или носят) асимметричный характер, т. е. когда отдельные субъекты федерации обладали (или обладают) различным статусом, имели (или имеют) неодинаковые права, в том числе в сфере межбюджетных или межправительственных отношений. Можно выделить следующие правовые формы асимметрии, которые в большей или меньшей степени сказываются на финансовых аспектах межбюджетных отношений.

Во-первых, это структурно асимметричные федерации. В составе таких федераций имеются как образования, имеющие статус субъекта федерации, так и образования, не имеющие этого статуса. Так, в состав Канадской федерации входят 11 провинций и 2 федеральные территории (Юкон и Северо-Западные территории), в Пакистане существуют 4 провинции и федерально управляемая Полоса племен, в США — 50 штатов и 7 других различных административно-территориальных единиц. Обычно число несубъектов федерации невелико. Финансовые и бюджетные режимы в субъектах и несубъектах федерации различаются иногда весьма ощутимо.

Во-вторых, в составе федерации могут выделяться различные категории субъектов федерации. Примером такой федерации является Россия, в число 89 субъектов которой входят республики, края, области, автономная область, автономные округа и города федерального значения. В Канаде до 1981 г. из десяти ее провинций две (Квебек и Онтарио) обладали правом вето при принятии решений, что было законодательно закреплено.

В-третьих, может иметь место скрытая асимметричность федерации, при которой субъекты федерации, формально обладая равным статусом, в некоторых сферах деятельности рассматриваются неодинаково (например, неодинаковое представительство земель в верхней палате парламента ФРГ, неодинаковое представительство субъектов ОАЭ в консультативном Национальном собрании, назначаемом эмирами). Многие федерации имеют более чем одну из перечисленных выше форм асимметрии, названные ее формы могут сказываться на финансовом положении субъектов и несубъектов в различной степени.

Обратимся теперь к специфике реализации модели бюджетного федерализма, действующей в Российской Федерации.

К основным элементам **модели бюджетного федерализма** в России в соответствии с его основными структурными компонентами могут быть отнесены:

— модель разграничения прав ведения и расходных полномочий между федеральным Центром и субъектами Федерации;

— модель разграничения налоговых полномочий и применяемая схема сглаживания вертикального дисбаланса в системе бюджетного федерализма;

— модель сглаживания горизонтального финансового дисбаланса, формирование и совершенствование формульной схемы построения выравнивающих платежей;

— программные схемы долгосрочного выравнивания уровней социально-экономического развития различных субъектов Федерации (практически не разработанные в настоящее время).

В каждой из названных выше областей в Российской Федерации существуют весьма существенные проблемы в силу ее размеров, географической протяженности, федеративного характера государственного устройства, исторической и национальной специфики отдельных регионов. С аналогичными проблемами в той или иной степени могут столкнуться и такие государства, как Украина, Грузия и некоторые другие.

К началу проведения рыночных реформ Россия представляла собой и в значительной мере представляет сегодня высоко централизованное, но слабо управляемое государственное образование, несмотря на конституционное декларирование ее как федеративного государства и наличие выраженной автономности субъектов Федерации.

Завышенный уровень централизации имеет место практически во всех элементах системы бюджетного федерализма. В области налоговой системы это проявляется, во-первых, в доминировании федеральных налогов в доходах бюджетов всех уровней, начиная с местного и заканчивая федеральным. Так, доля федеральных (по статусу) налогов в структуре доходов консолидированного бюджета устойчиво превышает 85%, а в налоговых доходах бюджетов субъектов Федерации в 2003 г. превышала 80% (табл. 32-1).

Таблица 32-1

Структура налоговых доходов консолидированного бюджета РФ и консолидированных бюджетов субъектов Федерации в 2003 г., в %

	Консолидированный бюджет РФ	Консолидированные бюджеты субъектов Федерации
Федеральные налоги	92,1	80,0
Налоги субъектов Федерации	6,4	16,2
Местные налоги	1,5	3,8

Во-вторых, по большинству налогов субъектов Федерации и местных налогов и сборов формирование налоговой базы и границы налоговых ставок также регулируются федеральным законодательством.

В-третьих, в России активно используется модель распределения налоговых доходов. Большинство налогов в российской налоговой системе распределяется между уровнями бюджетов — НДС (до 2001 г.), налог на прибыль, подоходный налог с физических лиц (с 2002 г. полностью зачисляется в доход бюджетов субъектов Федерации), акцизы, налог на добычу полезных ископаемых, налог на игорный бизнес, земельный налог, единый налог на вмененный доход, единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и целый ряд других налогов. Такое разделение налоговых доходов жестко привязывает бюджеты Центра и субъектов Федерации друг к другу.

В-четвертых, в области механизмов сглаживания горизонтального финансового дисбаланса и системы финансового выравнивания доминирование федерального начала проявляется в сохранении значительных перераспределительных финансовых потоков, замыкающихся на федеральном бюджете. Имеет место построение системы трансфертов (дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности), при которой на федеральном уровне производится детальный постатейный учет не только доходов бюджетов субъектов Федерации, но и их расходов, в скрытом перераспределении через систему трансфертов доходов от собственных и фактически закрепленных источников.

Более того, не протяжении последних лет имела место тенденция замещения налоговых доходов субфедеральных бюджетов финансовой помощью из федерального бюджета. Так, отказ от зачисления части НДС по нормативу в региональные бюджеты восполнялся средствами из Фонда компенсаций, образованного в рамках федерального бюджета.

Отличительной чертой российской модели бюджетного федерализма является непроработанность программного подхода как в рамках системы финансового выравнивания, так и при разработке специфических программ развития отдельных регионов.

§ 2. Права ведения и расходная ответственность

Основу бюджетного федерализма всегда составляет конституционное разграничение полномочий или предметов ведения между центром и субъектами федерации. Разграничение предметов ведения имеет в этом случае принципиально важное значение, поскольку именно оно предопределяет расходные полномочия или ответственность по финансированию тех или иных расходов со стороны соответствующего бюджета.

Такое разграничение предметов ведения может осуществляться в виде закрепления тех или иных сфер компетенции за правительством соот-

ветствующего уровня (как, например, в Канаде). В этом случае законодательно фиксируется исчерпывающий перечень предметов ведения федерации и предметов ведения ее субъектов.

Разграничение может также осуществляться в форме, когда однозначно определяются сферы исключительной компетенции одного из уровней и сферы совместного ведения. Так обстоит дело в Российской Федерации (см. ст. 71 и 72 Конституции РФ).

Обычно конституции включают в предметы ведения федерации важнейшие вопросы государственной жизни: оборону страны, внешнюю политику, налогообложение, денежное обращение, организацию высших органов государственной власти, регулирование торговли, транспорт и коммуникации. К исключительному ведению субъектов федерации (а значит, и к объектам финансирования за счет средств бюджетов субъектов федерации), как правило, относятся местное самоуправление; регулирование деятельности местных предприятий и малого бизнеса; сельское хозяйство; местные налоги и сборы; вопросы общественного порядка; культуры; здравоохранения; коммунального обслуживания; пособий престарелым и инвалидам; вопросы городского устройства; организация местной полиции и некоторые другие. В рамках федераций различным способом решается вопрос о принадлежности природных ресурсов и соответственно о праве на регулирование и получение доходов от этих объектов. Под юрисдикцию федерации природные ресурсы подпадают в Швейцарии и Мексике, под юрисдикцию субнациональных образований — в Канаде и Австралии.

Теоретически именно разграничение предметов ведения и расходных полномочий должно лежать в основе распределения доходных (или налоговых) полномочий и расходной нагрузки.

Как показывает опыт многих государств, на поиск баланса между экономической эффективностью и политическими ценностями федерализма и демократии уходит достаточно много времени. Строго говоря, он не заканчивается вообще, так как качественные и количественные изменения в общеэкономической ситуации (а они в современном мире происходят в каждой стране чуть ли не постоянно) влекут за собой потребность пересмотра основных положений уже сложившейся модели бюджетного федерализма. Отсюда возникает необходимость в механизме (с включенным в него комплексом нормативных правовых актов), регулирующем реструктуризацию федеративных отношений, как уже отмечалось выше. Это также представляет собой неотъемлемую черту бюджетного федерализма.

Разграничение прав ведения и расходной ответственности представляет собой один из наиболее болезненных компонентов межбюджетных отношений. В настоящее время в соответствии с действующей Россий-

ской Конституцией определяются права ведения Федерации и права совместного ведения федерального Центра и субъектов Федерации.

Традиционно проблема распределения расходных полномочий в рамках бюджетного федерализма рассматривается с учетом двух принципиально важных элементов.

Первый предполагает разграничение трех различных видов обязательств, или полномочий, которые учитываются при распределении расходов между различными уровнями власти:

- определение объема и качества предоставляемых государственных услуг, уровня власти, на который возлагается ответственность за это определение, выработку стандартов и контроль за их соблюдением;
- финансирование требуемого объема государственных услуг (ответственность за финансирование также может распределяться и фактически распределяется между уровнями государственной власти);
- предоставление конкретных услуг. Ответственность за организацию предоставления услуг (как непосредственно, так и через частный сектор).

В отношении этих трех типов ответственности в мировой практике встречаются самые разнообразные сочетания. Например, в США в отношении таких видов государственных услуг социальной направленности, как медицинское страхование пенсионеров и инвалидов, — определение всех трех компонентов (параметров предоставляемых услуг, источников финансирования и организации предоставления) ответственность возлагается на федерацию; медицинские исследования — параметры услуг определяет федерация, а финансирование и организация возлагаются совместно на федерацию и штаты; больничное обслуживание — все три параметра определяются на всех трех уровнях бюджетной системы (федерация, штаты, муниципалитеты). По отношению к такому виду социальных услуг, как страхование по безработице, имеет место федеральная ответственность в части определения параметров этой категории услуг и принципов их предоставления, ответственность по финансированию носит смешанный федерально-штатный характер, а ответственность по организации предоставления этих услуг возложена на уровень штатов.

В настоящее время для Российской Федерации проблема разграничения этих трех составляющих общего понятия ответственности за предоставление государственных (общественных) услуг в полной мере не решена. Более того, эти три элемента разнесены по различным ведомствам и зачастую либо практически не связываются друг с другом, либо напротив — эта связь носит искаженный, критический характер.

В табл. 32-2 в качестве примера приведены некоторые данные, в самом общем виде иллюстрирующие соотношение трех основных элементов того, что принято называть «расходной ответственностью» в рамках

российской бюджетной системы. В приведенной таблице выделены лишь отдельные позиции расходов для иллюстрации поставленных выше проблем.

Таблица 32-2

Расходная ответственность в российской бюджетной системе (социальный блок)

Виды социальных расходов	Определение	Финансирование	Организация
Здравоохранение			
больничное обслуживание	Ф, СФ	СФ (Ф — по отдельным учреждениям)	СФ, (Ф — по отдельным учреждениям)
медицинское страхование	Ф	Ф	СФ
Образование			
вузы	Ф	Ф, СФ	Ф, СФ
средние школы	Ф, СФ, М	СФ, М	СФ, М
дошкольные учреждения	СФ, М	М	М
Социальная политика	Ф, СФ	Ф, СФ	Ф, СФ
Жилищно-коммунальное хозяйство	СФ	СФ, М	СФ, М
Культура, искусство, спорт	Ф, СФ	Ф, СФ	Ф, СФ

Ф — Федерация

СФ — субъект Федерации

М — муниципалитеты

Второй принципиально важный элемент в распределении расходных полномочий — это определение, какой именно уровень власти отвечает за обеспечение каждой основной функции исходя из фактически осуществляемых им расходов.

В рамках экономической теории традиционно принято считать, что наиболее эффективным распределением обязательств по общественным

(и квазиобщественным) благам и услугам будет возложение этих обязательств на самый низший из уровней власти, который может их обеспечить. В подтверждение выдвигаются те аргументы, что децентрализация в предоставлении населению услуг позволяет приблизить источник услуг к населению и, значит, наиболее эффективно и разнообразно реагировать на его нужды и потребности, а также то, что децентрализация в предоставлении услуг максимально увеличивает вероятность возникновения конкуренции в оказании услуг и тем самым ведет к повышению эффективности предоставления и качества самих оказываемых услуг.

В то же самое время против децентрализации в предоставлении государственных услуг работают такие факторы, как эффект масштаба (увеличение объема позволяет сократить удельные издержки) и эффект «разбрызгивания» (от осуществленных расходов выигрывают не только жители определенного региона или эффект от некоторых расходов достигается вообще не на территории региона).

Традиционно оформились следующие **основные принципы разграничения расходной ответственности** между уровнями бюджетной системы. Эти принципы имеют как общее значение, так и применимы в отношении отдельных групп расходов (социальных, на здравоохранение, на правоохранительную деятельность и др.).

1. Для расходов, по которым имеет место агрегированный эффект (достигаемый на уровне общества в целом), целесообразно повышение уровня бюджетной системы их осуществления (принцип макроэкономической эффективности). Классическим примером здесь служат расходы на оборону, источником финансирования которых является федеральный бюджет. Среди расходов социальной направленности наиболее близки по своему содержанию к этой категории расходы на пособия по безработице в той мере, в какой они позволяют снять (или хотя бы несколько сгладить) социальную напряженность.

2. Чем значительнее эффект «разбрызгивания», тем на более высоком уровне бюджетной системы следует осуществлять расходы. С теоретической точки зрения нецелесообразно закреплять расходы на финансирование науки и высшей школы и некоторые расходы на охрану окружающей среды на уровне субъектов Федерации, поскольку эффект от их осуществления возникает на уровне общества в целом.

Тем не менее в ряде случаев могут быть выделены некоторые категории и научных исследований, и высших учебных заведений, эффект от деятельности которых может иметь преимущественно локальный (в рамках одного или группы субъектов Федерации) характер. Это касается отдельных отраслей научных исследований, ориентированных, например, на регионально локализованные отрасли народного хозяйства, или вузы, формирующие кадры преимущественно в рамках одного или нескольких

регионов. В этом случае более целесообразным является закрепление этой категории расходов (по конкретным видам деятельности или учреждениям) за уровнем субъектов Федерации. Это, однако, не снимает проблемы межрегионального (хотя и относительно локального) перераспределения эффекта, а значит, и целесообразности формирования своего рода «межрегионального» финансирования.

3. Расходы, которые несут на себе наиболее значимую перераспределительную функцию, должны осуществляться из максимально высокого уровня бюджетной системы (принцип перераспределения). К этой категории расходов относятся в первую очередь пособия по безработице, а также различного рода пособия по инвалидности и иные виды пособий. Наиболее выражено негативный эффект с точки зрения активного занятого населения здесь имеют расходы на пособия по безработице (помощь трудоспособным, но неработающим людям). Поэтому именно данная категория расходов в мировой практике, как правило, финансируется за счет федеральных бюджетов, а на субфедеральном уровне могут осуществляться некоторые дополнительные расходы (как правило, не предполагающие прямых трансфертов населению, например поддержка малого предпринимательства, дотирование льготных кредитов для него и др.).

4. Чем равномернее размещаются расходы по территории страны, тем более высокий уровень бюджетной системы может нести ответственность за их осуществление (принцип равномерности размещения), например расходы на пенсионное обслуживание (пенсии по старости). Эта категория расходов фактически привязана к численности населения и его возрастной структуре, хотя последняя и «подрывает» принцип равномерности размещения, поскольку применительно к Российской Федерации имеет место существенная «возрастная» специфика отдельных регионов. Тем не менее представляется, что в целом данная категория расходов может рассматриваться как относительно равномерно размещаемая.

5. Категории расходов, которые несут на себе элемент национальной или региональной специфики, должны финансироваться за счет бюджетов субъектов Федерации, а не федерального бюджета. К этой категории в первую очередь относится значительная часть расходов на культуру и искусство, а также отдельные категории расходов на образование.

6. Финансирование должно осуществляться за счет того бюджета (источника), в рамках территории которого осуществляется потребление этого блага. Такой принцип конкретной зоны использования той или иной услуги или общественного блага в большей степени касается разграничения расходной ответственности между субъектами Федерации и местными бюджетами.

Классический случай — расходы на содержание библиотек (районных, городских и т. д.). Здесь проблема сводится к определению круга конкретных пользователей и их локализации, и, исходя из этого, уже должно производиться определение уровня бюджетной системы, на который будет возложена соответствующая ответственность.

Отражением фактически сложившегося распределения расходной ответственности в России может служить структура расходов консолидированного бюджета с точки зрения уровней бюджетной системы (табл. 32-3).

Таблица 32-3

Фактическое распределение расходной ответственности в рамках бюджетной системы России (в %)

Статьи расходов	1999 г.		2003 г.	
	ФБ	СФ	ФБ	СФ
Государственное управление	31,83	68,17	36,37	63,63
Международная деятельность	100,00	0,00	99,82	0,18
Национальная оборона	100,00	0,00	100,00	0,00
Правоохранительная деятельность	74,46	25,54	81,52	18,48
Промышленность, энергетика и строительство	54,69	45,31	20,62	79,38
Сельское хозяйство и рыболовство	25,42	74,58	46,35	53,65
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,00	100,00	0,00	100,00
Образование	14,22	85,78	20,99	79,01
Культура и искусство	16,20	83,80	23,55	76,45
Здравоохранение	9,81	90,19	13,26	86,74
Социальная политика	53,31	46,69	43,51	56,49
Обслуживание государственного долга	100,00	0,00	91,70	8,30

Как видно из приведенной таблицы, в исключительной федеральной юрисдикции находятся только расходы на финансирование национальной обороны. В исключительной юрисдикции субъектов Федерации — расходы на содержание жилищно-коммунального хозяйства. Все остальные категории расходов, по существу, осуществляются за счет бюджетов обоих уровней.

§ 3. Разграничение налоговых полномочий в России

В федеративном государстве исполнительная власть каждого уровня должна располагать необходимыми финансовыми ресурсами для выполнения функций, которые закреплены за ней в соответствии с конституцией или иными законодательными актами. Эти ресурсы могут быть получены в распоряжение того или иного уровня государственной власти с помощью налогообложения, различного рода займов либо иными средствами. Проблема распределения доходных полномочий в системе бюджетного федерализма достаточно активно разрабатывается в мировой и российской экономической литературе.

При распределении налоговых полномочий в отношении каждого из налогов действующей налоговой системы необходимо определить, за каким именно уровнем государственной власти целесообразно закрепить тот или иной доходный источник и соответствующий налог. Здесь действуют следующие критерии или принципы.

Первым из таких критериев выступает степень мобильности облагаемой базы. Принято считать, что чем менее мобильна налоговая база, тем на более низком уровне (государственной власти) она может облагаться. Это связано с тем, что относительное повышение уровня налогообложения такой базы не может повлечь за собой ее миграцию за пределы данной субнациональной юрисдикции. Этим обстоятельством предопределяется предпочтительность закрепления такого налогового источника, как имущество (или недвижимость) или земля (если таковая рассматривается как самостоятельный объект налогообложения), за субнациональным уровнем — бюджетами субъектов Федерации и далее за местными бюджетами.

Традиционно считается, что достаточно высокой степенью активности и мобильности обладает труд и капитал (в денежной форме в первую очередь), а самой низкой — имущество в виде недвижимости и природные ресурсы, которые практически вообще не мобильны. С этой точки зрения предполагается целесообразным закрепление таких объектов налогообложения, как доходы юридических и физических лиц, за общенациональным уровнем, а имущество и природные ресурсы — за региональным. Однако на практике степень мобильности и труда, и капитала

может существенно варьировать по различным категориям этих компонентов (по половозрастным, профессиональным и национальным группам населения), по отраслевой принадлежности капитала и его форме. Например, очевидно, что капитал, пребывающий в форме основных средств производственного характера, обладает существенно меньшей мобильностью, чем собственно финансовый капитал в высоколиквидной форме.

Вторым критерием может быть признана степень равномерности распределения налоговой базы по территории государства или степень межрегиональной дифференциации налоговой базы.

С точки зрения равномерности распределения налоговой базы чем неравномернее распределен налоговый источник или налоговая база по территории, тем на более высоком уровне государственной власти должно осуществляться его налогообложение. Это требование в значительной мере связано с необходимостью выравнивания финансовой базы различных субнациональных образований в рамках федеративного государства. Налогообложение неравномерно распределенных по территории объектов на общенациональном уровне не приводит к усилению дифференциации субнациональных бюджетов по уровню душевых бюджетных доходов.

Однако практическая реализация данного принципа очень часто сталкивается с существенными препятствиями. Так, наибольшая неравномерность размещения по территории присуща природным ресурсам, поскольку вообще не поддается экономическому регулированию, а является исключительно географическим, а значит, экзогенным для экономики в целом фактором. Неравномерность размещения природных ресурсов также не одинакова и возрастает по мере возрастания редкости того или иного ресурса.

Исходя из этого, казалось бы, целесообразно подвергать налогообложению природные ресурсы на общенациональном уровне, за исключением наиболее равномерно размещенных объектов (например, песчаники). Однако в федеративных государствах, особенно многонациональных, остро стоит вопрос о собственности на природные ресурсы и соответственно о праве на их налогообложение и получение доходов от этой категории объектов.

Третьим критерием может считаться критерий экономической эффективности, в соответствии с которым отдельные виды активов или облагаемой базы более целесообразно облагать на общенациональном или региональном уровне. При определенных условиях здесь могут возникнуть такие явления, как экономия и повышение эффективности вследствие масштаба мероприятий или, напротив, экономия на приближении

уровня обложения к объекту обложения. При прочих равных условиях, чем масштабнее налоговая база, тем на более высоком уровне государственной власти она должна облагаться. В этом случае существенно понижаются прямые и косвенные удельные административные издержки налогообложения. Чем «мельче» налоговая база, чем она более раздроблена, тем на более низком административно-государственном уровне она должна облагаться. Это связано с тем, что развертывание общенационального учета объектов налогообложения, количество которых единично, существенно повышает прямые административные издержки обложения, которые в ряде случаев могут превысить полученные по данной статье суммы налоговых платежей.

Четвертым критерием можно считать необходимость осуществления функции макроэкономического регулирования, которая объективно требует закрепления за федеральным (общенациональным) уровнем основных налогов, через которые осуществляется макроэкономическое регулирование. Это касается в первую очередь всех категорий подоходных налогов (налогов на прибыль, подоходных налогов с физических лиц/личных подоходных налогов), а также налогов, исчисляемых в зависимости от размера заработной платы и имеющих целевой социально-пенсионный характер.

С этой точки зрения циклически устойчивые налоги (налоги с циклически устойчивой налоговой базы) более целесообразно использовать на субнациональном уровне (налоги на имущество, налоги на природные ресурсы, в меньшей степени — разнообразные косвенные налоги, в частности налоги с продаж). Циклически неустойчивые объекты, которые к тому же могут выступать в качестве базы для «встроенных стабилизаторов», целесообразно облагать на общенациональном уровне. Тем самым за общенациональным уровнем теоретически остается возможность воздействия на экономический цикл.

Пятым критерием можно считать необходимость корректировки через налоговую систему объективно возникающих вертикальных и, частично, горизонтальных дисбалансов.

Как уже отмечалось выше, вертикальный дисбаланс является следствием объективного несовпадения функций, в соответствии с которыми формируются, с одной стороны, доходы бюджетной системы, а с другой — потребности в расходах в части государственных услуг. Если потребность в расходах на стандартный объем государственных услуг в значительной мере является функцией такой «переменной», как население (численность, плотность населения, характер расселения, доля населения, проживающего в городах, удаленность населенных пунктов друг от друга, половозрастной состав населения и т. д.), то объем доходов соот-

ветствующих бюджетов имеет существенно более сложную функцию зависимости. При прочих равных условиях, чем большую долю в доходах бюджетной системы составляют поступления налогов с населения (в первую очередь подоходного налога с физических лиц и его аналогов), а также налогов, взимаемых в зависимости от заработной платы или иных форм денежных доходов населения, тем меньше будет размер указанного вертикального дисбаланса.

Шестой критерий — соблюдение границ юрисдикции. Этот критерий предполагает, что при решении вопроса о закреплении того или иного налогового источника за национальным или субнациональным уровнем необходимо учитывать факт возможного переноса налогового бремени за пределы соответствующей юрисдикции. Необходимо иметь в виду, что каждый уровень государственной власти обладает правом (в отношении субнациональных образований здесь могут быть определенные модификации) вводить налоги только в пределах собственной юрисдикции. То есть субъекты Федерации могут вводить налоги только в отношении физических и юридических лиц, имеющих имущество, проживающих, осуществляющих хозяйственную деятельность и т. д. на территории этих регионов. В то же самое время национальное правительство обладает правом вводить налоги на территории собственной юрисдикции, т. е. всего государства как единого целого.

Так, если допустить введение налога на добавленную стоимость (или иной формы налога с оборота) на уровне субнациональных образований, это приведет к частичному переносу налогового бремени за пределы этого образования. НДС реально будут платить не только жители этого региона, но и тех регионов, которые связаны с ним «по технологической цепочке». Аналогичные проблемы возникают в использовании налога на наследство и дарение в качестве налога субнациональных образований.

Седьмым критерием является обеспечение свободы движения товаров, капитала, рабочей силы по территории страны. Закрепление налоговых полномочий должно быть таково, чтобы ни при каких обстоятельствах не могли быть созданы налоговые барьеры на пути перелива капитала, финансовых ресурсов в широком значении этого слова между различными субнациональными образованиями в пределах национального государства. В соответствии с данным критерием субъекты Федерации (субнациональные образования) не должны наделяться правом введения ввозных и вывозных пошлин и аналогичных им дополнительных налогов.

Некоторые примеры того, как используются эти критерии при формировании российской налоговой системы, приведены в табл. 32-4.

Таблица 32-4

Примеры соответствия критериям в российской налоговой системе

Критерий	Примеры налогов, отнесенных на основании критерия к юрисдикции	
	Федерации	субъектов Федерации
Мобильность базы	Налог на прибыль Налог на доходы физических лиц	Налог на имущество предприятий Земельный налог
Равномерность распределения налоговой базы	Налоги, связанные с эксплуатацией природных ресурсов	Налог с продаж (до 2004 г.)
Экономическая эффективность	Налог на добавленную стоимость	Налог на имущество физических лиц Земельный налог
Макроэкономическое регулирование	Налог на прибыль Единый социальный налог	Налоги на имущество
Корректировка дисбалансов	Налоги, связанные с эксплуатацией природных ресурсов	Налог с продаж (до 2004 г.)
Границы юрисдикции	Налог с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения	Налоги на имущество
Единство экономического пространства	Налог на добавленную стоимость Таможенные пошлины	—

В мировой практике широко применяются три основные модели взаимодействия Центра и субъектов Федерации в области реализации налоговых полномочий в системе бюджетного федерализма:

- распределение налоговых источников и их раздельное использование (разделение налоговых баз);
- разделение части полученных федеральным бюджетом от раздельного использования этих источников доходов (разделение доходов);
- совместное использование одной и той же налоговой базы (совместное использование налоговых баз).

В различных странах используются различные модели или их комбинации. Так, в германской модели бюджетного федерализма доминирует разделение получаемых налоговых доходов между бюджетом федерации и бюджетами земель, в то время как в Канаде и США разделение налоговых доходов практически не применяется. Эти страны строят налоговые системы федерации и субнациональных образований (штатов и провинций соответственно) независимо друг от друга и используют модели распределения налоговых источников (т. е. раздельного использования налоговых баз) и совместного (параллельного) использования налоговых баз.

В табл. 32-5 приведены некоторые применяемые модели распределения налоговых полномочий по основным категориям налоговых платежей в различных странах.

Таблица 32-5

Модели реализации налоговых полномочий

Виды налоговых платежей	Раздельное использование налоговых источников	Совместное (параллельное) использование налоговых баз	Разделение полученных налоговых доходов
Налог на прибыль		Канада США Россия ¹	Германия
Личный подоходный налог (налог на доходы физических лиц)		Канада США	Германия Россия ²
НДС	Канада Россия		Германия
Налог с продаж	Канада США Россия (до 2004 г.)		

¹ Формально в России в отношении налога на прибыль используется модель разделения полученных доходов, однако специфика ее реализации (самостоятельное установление налоговых ставок субъектами Федерации) позволяет отнести данный налог в категорию совместного использования налоговых баз.

² Начиная с 2002 г. налог на доходы физических лиц, будучи федеральным налогом, в полном объеме (по нормативу 100%) зачисляется в доход бюджетов субъектов Федерации.

Продолжение

Виды налоговых платежей	Раздельное использование налоговых источников	Совместное (параллельное) использование налоговых баз	Разделение полученных налоговых доходов
Акцизы		Германия Канада США	Россия
Налоги на имущество	Германия Канада США Россия		

Распределение налоговых полномочий в России. В соответствии с Конституцией Российской Федерации установление общих принципов налогообложения и сборов в Российской Федерации отнесено к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации (ст. 72 Конституции). Однако детально вопросы распределения налоговых полномочий в Основном Законе не изложены. Эти вопросы сегодня регулируются Налоговым и Бюджетным кодексами.

В настоящее время в Российской Федерации формально используются все три основные формы распределения налоговых полномочий между уровнями бюджетной системы, однако роль этих трех форм отнюдь не одинакова. Существенную роль играет разделение федеральных налогов между бюджетами всех уровней, второй по значимости формой является раздельное использование источников, а роль совместного использования доходной базы крайне незначительна.

Результатом существенной завышенности статуса многих налогов является необходимость распределять практически все федеральные налоги между федеральным Центром и субъектами Федерации. Как следствие возникают значительные перераспределительные потоки, мощные встречные потоки финансовых ресурсов, постоянная неудовлетворенность формированием доходов бюджета на любом уровне и другие конфликты.

§ 4. Механизмы финансового выравнивания

Необходимость выравнивающих трансфертов предопределяется весьма значительной степенью дифференциации субъектов Федерации по уровню экономического развития, финансовому потенциалу и, в ко-

нечном итоге, бюджетным доходам в расчете на душу населения. Некоторое представление о степени дифференциации субъектов Федерации в России и некоторых других странах дают приводимые в табл. 32-6 данные.

Таблица 32-6

Степень дифференциации субъектов Федерации в отдельных странах

Страна	ВРП субъекта федерации в расчете на душу населения, минимум: максимум
Швейцария	1: 2,20
Канада	1: 1,80
Австралия	1: 1,40
Бразилия	1: 8,35
Российская Федерация ¹	1: 37,08

Масштабы дифференциации субъектов Федерации в России могут также быть проиллюстрированы соотношением минимальных и максимальных душевых значений доходов и расходов бюджетов субъектов Федерации (см. табл. 32-7)

Таблица 32-7

**Доходы и расходы бюджетов субъектов Федерации в России
(без Чеченской Республики)**

Показатель	Отношение минимума к максимуму, 2003 г.	Регион: максимум / минимум
Налоговые доходы бюджета субъекта Федерации в расчете на душу населения	1 : 99,85	Ямало-Ненецкий а. о. / Республика Ингушетия
Доходы бюджета СФ с учетом Федеральной финансовой помощи в расчете на душу населения	1 : 19,07	Чукотский а. о. / Ульяновская область
Расходы бюджетов субъектов Федерации в расчете на душу населения	1 : 27,05	Эвенкийский а. о. / Ульяновская область

¹ По данным за 2001 г.

Механизмом корректировки фактически сложившихся финансовых дисбалансов, определяемых по значениям бюджетных доходов субъектов Федерации в расчете на душу населения, являются трансферты (дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности) за счет Фонда финансовой поддержки субъектов Федерации (ФФПР). Этот фонд впервые был образован в 1994 г. в составе федерального бюджета.

Средства этого фонда формируются за счет доходов федерального бюджета и распределяются между бюджетами субъектов Федерации исходя из специальной формулы (формул). На протяжении 1994—2001 гг. и нормативы формирования фонда, и порядок предоставления трансфертов, и расчетные формулы, и структура самого фонда неоднократно и постоянно (ежегодно) менялись. Менялось и число субъектов федерации, получавших и не получавших трансферт из ФФПР. Так, если в 1994 г. не получало трансферт 23 региона, то к 1997 г. их число сократилось до 8, в 1999 г. составило 13, в 2000 г. — 16. В 2003 г. число регионов, не получающих дотации на выравнивание, составило уже 17.

В среднем по всем субъектам РФ трансферты из ФФПР составляли около 11,3% доходов бюджетов субъектов Федерации, а все виды финансовой помощи — 19,5% (включая дотации, субвенции и другие виды помощи). Выделяется группа субъектов Федерации, которые вообще не получают трансферты. В их число входят регионы с высокими показателями душевых бюджетных доходов в расчете на душу населения. Это Москва, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, Самарская и Липецкая области, Красноярский край и некоторые другие субъекты РФ. В то же время существует весьма значительное число субъектов Федерации, для которых за счет трансфертов формируется более 50% доходов бюджетов. В их число по итогам 2003 г. входили, в частности, Усть-Ордынский Бурятский автономный округ (более 67,7% доходов бюджета было сформировано за счет трансфертов), Республика Дагестан (63,1%), Республика Ингушетия (54,5%), Республика Тыва (62,2%) и целый ряд других субъектов Федерации.

Дополнительными элементами финансового выравнивания в широком значении данного слова являются фонды, образуемые в составе федерального бюджета. Это Фонд компенсаций, Фонд софинансирования социальных расходов, Фонд регионального развития (ФРР) и Фонд развития региональных финансов (ФРРФ). Фонд компенсаций предназначен для финансирования расходов, предусмотренных рядом федеральных законов, в частности о социальной защите инвалидов, о реабилитации жертв политических репрессий и целого ряда других. За счет средств Фонда софинансирования социальных расходов предоставляются дотации на частичное возмещение расходов бюджетов субъектов РФ на предоставление субсидий населению на оплату жилья и коммунальных ус-

луг. Существование двух последних фондов в составе федерального бюджета в значительной степени носит формальный характер.

Фонд регионального развития объединяет средства различных федеральных и региональных инвестиционных программ, которые распылены между ними и не учитываются как единый фонд. Целью функционирования ФРР является выделение на конкурсной основе инвестиционных субсидий на развитие региональной производственной и социальной инфраструктуры. Фонд развития региональных финансов формируется за счет займов международных финансовых организаций (МБРР) и предназначен для поддержки реформ на уровне субъектов Федерации.

§ 5. Бюджетный федерализм и задолженность субъектов Федерации

В процессе разграничения полномочий в рамках системы бюджетного федерализма любая страна сталкивается с необходимостью решения вопроса о разграничении прав заимствований и формировании долга властей (администраций) на каждом из уровней бюджетной системы. Решение этого вопроса в значительной мере зависит от того, каким образом распределяются расходные и налоговые полномочия в рамках той или иной модели бюджетного федерализма. В самом общем виде возможны следующие варианты подходов к данной проблеме.

1. Полномочия в области формирования доходов в виде заимствований закрепляются исключительно за федеральным уровнем бюджетной системы. В отношении иных уровней бюджетной системы имеет место прямой запрет на осуществление заимствований. Теоретически такой подход возможен, однако на практике в государствах федеративного типа в чистом виде он не встречается;

Альтернативу данному подходу составляет следующий: полномочия в области формирования доходов через механизм заимствований закрепляются за обеими составляющими бюджетной системы — федеральной и субфедеральной. Именно эта принципиальная схема лежит в основе большинства моделей бюджетного федерализма государств с федеративным характером государственного устройства. Данная модель, в свою очередь, может иметь ряд принципиально различающихся модификаций.

2. Федеральная и субфедеральная составляющие бюджетной системы имеют независимые друг от друга полномочия в области займов и накопления государственного долга. Фактически это означает, что нет необходимости ни дополнительного санкционирования субфедеральных заимствований со стороны центра, ни согласования параметров долга или текущих заимствований. Политика в области государственного долга, его обслуживания и текущих заимствований формируется самостоя-

тельно и независимо на каждом уровне бюджетной системы. Эта модель предоставляет субъектам Федерации наиболее широкие полномочия в области заимствований, практически столь же широкие, как и на федеральном уровне. Примером страны, где используется такой подход к проблеме, является Канада.

3. Федеральная и субфедеральная составляющие государственной власти обладают примерно равными правами заимствования, однако эти права предоставлены им действующим законодательством (или практикой и сложившимися традициями) во взаимосвязанном виде. Это означает, что федеральная и субфедеральная власти обязаны координировать осуществляемые ими заимствования. Способы координации здесь могут быть самыми разнообразными и распространяться либо на все заимствования, либо на отдельные их виды (например, только на внешние займы, или только на займы для покрытия текущих дефицитов бюджетов, или, напротив, на целевые займы на расходы капитального характера, на займы в рамках банковской системы или на займы на фондовом рынке и т. д.). С определенной долей условности к этому типу закрепления полномочий в области заимствований может быть отнесена Австралия.

4. Федерация обладает существенно более широкими полномочиями в области заимствований и имеет возможность (юридически закрепленное право или реальные механизмы) регулировать масштабы и (или) виды заимствований субнациональной составляющей бюджетной системы. Фактически в этом случае речь может идти о закреплении полномочий в области заимствований за федеральным уровнем с их частичным делегированием на субфедеральный уровень. Данная модель встречается, пожалуй, чаще всего и имеет чрезвычайно широкий спектр модификаций — от установления ориентиров и крайне неопределенных общих пределов государственного долга субъектов Федерации до жестких ограничений на объемы и отдельные виды долгов и заимствований.

Потенциальное влияние субфедеральных долгов и текущих заимствований на общую макроэкономическую ситуацию при прочих равных условиях в рамках описанных выше условных моделей будет различным или потенциально различным. Так, наиболее широкие возможности в области макроэкономического регулирования на общенациональном уровне при прочих равных условиях предоставляет последняя схема, закрепляющая за федеральным центром права в области регулирования процессов задолженности на субфедеральном уровне и, значит, позволяющая подчинить эти процессы проводимой общенациональной экономической политике. Наименьшие возможности в части проведения единой общенациональной политики государственной задолженности при прочих равных условиях предоставляет вторая из названных схем.

Приведенные выше схемы нельзя рассматривать изолированно от других элементов межбюджетных отношений, которые в сочетании с той или иной составляющей данной схемы могут давать принципиально различающиеся макроэкономические результаты. Ключевым элементом системы бюджетного федерализма, требующим рассмотрения в связи с распределением полномочий в области заимствований, является модель корректировки вертикальных (и/или горизонтальных) финансовых дисбалансов и задействованных в этом процессе видов финансовой помощи.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ государственный долг субъектов Федерации в России квалифицируется как совокупность долговых обязательств субъекта Федерации. Предполагается, что он полностью и безусловно обеспечивается всем находящимся в собственности субъекта Федерации имуществом.

Бюджетный кодекс допускает следующие формы долговых обязательств субъектов Федерации:

- кредитные соглашения и договоры от имени субъектов Федерации;
- ценные бумаги;
- договоры о предоставлении государственных гарантий по займам юридических лиц;
- договоры поручительства по обязательствам третьих лиц;
- переоформление долговых обязательств третьих лиц в государственный долг субъектов Федерации на основании принятых законов субъектов Федерации;
- соглашения и договоры, включая международные, заключенные от имени субъекта Федерации о пролонгации и реструктуризации государственных долгов прошлых лет.

РЕЗЮМЕ

Бюджетный федерализм — это форма относительно автономного функционирования бюджетов различных уровней на основе четкого разграничения расходной ответственности и доходных полномочий между составляющими бюджетной системы. Бюджетный федерализм базируется на принципах равноправия всех субъектов федерации в их финансовых взаимоотношениях с Центром, разграничении полномочий и самостоятельности бюджетов различных уровней.

Основными составляющими любой модели бюджетного федерализма являются наличие законодательного разграничения прав ведения и расходной ответственности, разграничение налоговых полномочий и формирование на этой основе доходов всех уровней бюджетной системы, наличие механизмов сглаживания вертикального и горизонтального дисбалансов, а также решение вопроса о разграничении прав заимствований.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое бюджетный федерализм, можно ли использовать это понятие по отношению к государствам унитарного типа?
2. Назовите основные принципы бюджетного федерализма.
3. Каким образом может производиться разграничение расходной ответственности?
4. Какие категории расходов, как правило, закрепляются за федеральным центром?
5. Каковы основные критерии распределения расходных полномочий?
6. Каковы основные критерии распределения налоговых полномочий? Соблюдаются ли они в России?
7. Какие существуют модели взаимодействия центра и субъектов Федерации в области налоговых полномочий? Какая из моделей доминирует в России?
8. Какие виды финансовой поддержки регионов существуют в России?

ПОЛИТИКА РЕФОРМ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Политика проводимых в России экономических и административных реформ затронула фундаментальные основы жизнедеятельности личности, коллективов, общества в целом: отношения собственности, управление, стимулы, интересы, право. Осуществление таких коренных преобразований не могло не вызвать коллизий, противоречий, кризиса всей экономической системы. Первые годы либеральных реформ были омрачены тяжелыми экономическими потрясениями, особенно финансовой системы. Мы пережили сильный спад производства, дестабилизацию валютного рынка. К этому следует добавить, что реформы вызвали небывало высокую степень рассогласования экономических интересов государства и отдельных субъектов хозяйствования, процесс саморазрушения сложившегося народно-хозяйственного комплекса и системы управления им, чрезмерное отставание правовой базы от происходящих в экономике перемен, законодательства и реально происходящих в обществе процессов.

Обострению ситуации способствовал и недостаточно обоснованный для конкретных условий России выбор варианта перехода к рыночной системе, вызвавший значительное снижение и без того невысокого уровня жизни большинства населения, деформацию его привычного уклада и образа жизни. Одновременно в международных отношениях Россия сталкивается со стремлением промышленно развитых стран, крупных иностранных корпораций использовать ситуацию в России и государствах — участниках Содружества Независимых Государств в своих экономических и политических интересах. Эти и другие дестабилизирующие факторы создали угрозу экономической безопасности России, сохранению целостности ее экономического пространства, демократическим преобразованиям. Все это делает особо актуальной разработку и реализацию государственной стратегии экономической безопасности страны и ее граждан, выработку системы конкретных целенаправленных мер по ее обеспечению.

§ 1. Сущность и основные показатели экономической безопасности

Экономическая безопасность — это такое состояние экономики, при котором обеспечиваются устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение общественных потребностей, эффективное управление, защита экономических интересов на национальном и международном

уровнях. Высшим приоритетом в области национальной безопасности является эффективность экономики, ее конкурентоспособность как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Это ключевые элементы всей системы безопасности.

Исторически и логически проблема экономической безопасности связана со становлением и развитием государственности, осознанием нацией своих экономических интересов. Проблема эта в разных странах и в разное время стояла с различной степенью актуальности. Однако она никогда не исчезала из поля зрения общественности, лидеров государства. В равной мере это относится и к России, особенно в современный реформенный период.

Уровни экономической безопасности. Экономическую безопасность необходимо рассматривать как взаимосвязанную систему ее различных уровней: международного, национального, уровня отдельно взятой хозяйственной структуры, личности.

Под **международной** экономической безопасностью понимается такое состояние мировой экономики, при котором обеспечиваются взаимовыгодное сотрудничество стран в решении национальных и интернациональных (глобальных) проблем хозяйствования, свободный выбор и осуществление ими своей стратегии социально-экономического развития и участия в международном разделении труда. Международная экономическая безопасность обеспечивается с помощью созданной мировым сообществом системы международных экономических организаций — МВФ, МБРР, ВТО, ФАО, созданная недавно Международная организация по противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем, и др. Важную роль в решении этой проблемы играют партнерские соглашения о свободном движении капиталов, товаров и услуг, учет взаимных экономических интересов, отказ от силового давления, равноправные отношения с менее развитыми в экономическом отношении странами.

Экономическую безопасность **страны** характеризует система показателей, включающая способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, устойчивость финансовой системы, рациональную структуру внешней торговли, поддержание на требуемом уровне научного потенциала, сохранение единого экономического пространства и целостности общероссийского рынка, создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества, обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, обеспечение приемлемого уровня жизни населения.

Под экономической безопасностью **предприятия** понимается такое состояние, при котором обеспечивается сохранение и эффективное использование имеющегося капитала, стабильность роста, высокое качест-

во управления, постоянное обновление технологий и информационной базы. Важными условиями и элементами в обеспечении нормального функционирования предприятия являются оценка и управление экономическими рисками, общее состояние экономики.

Под экономической безопасностью **личности** понимается такое состояние жизнедеятельности человека, при котором обеспечиваются правовая и экономическая защита его жизненных интересов, соблюдение конституционных прав и обязанностей. Наиболее серьезными видами угроз личности являются нарушение прав потребителя, невыплата пенсий и заработной платы, безработица, невосполнимое обесценение сбережений, рэкет, мошенничество и др. Экономическая безопасность личности во многом определяется общим состоянием экономики.

Экономическая безопасность — составная часть национальной безопасности, ее фундамент и материальная основа. В Концепции национальной безопасности Российской Федерации отмечается, что кризисное состояние экономики — основная причина возникновения угроз национальной безопасности России. Это означает, что состояние национальной безопасности России зависит от жизнеспособности экономики, ее эффективности, мобильности, конкурентоспособности. Обеспечение экономической безопасности является исключительной прерогативой государства. Никто другой не в состоянии решить эту задачу. В практическом плане обеспечить экономическую безопасность страны — значит создать некую систему ее самосохранения, которая автоматически приводила бы в движение ее защитные механизмы по отражению той или иной угрозы.

Внутренние и внешние составляющие экономической безопасности. Внутренняя составляющая означает устойчивость экономики, общества и государственных институтов к стихийным и преднамеренным угрозам, возникающим вследствие экономических, социальных, технологических, экологических и иных процессов, которые происходят внутри страны. Внешняя составляющая означает спонтанные и преднамеренные угрозы, источником которых служат действия или намерения иностранных экономических или политических субъектов. В Концепции национальной безопасности Российской Федерации отмечается, что угрозы безопасности России в настоящее время и в обозримой перспективе носят преимущественно внутренний характер.

На это следует обратить внимание, поскольку в прошлом вопрос об экономической безопасности трактовался односторонне, он связывался с действием исключительно внешних факторов. Речь шла о капиталистических государствах и их международных организациях типа Международного валютного фонда (МВФ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Всемирной торговой организации (ВТО) и др.,

устанавливавших запреты либо ограничения на поставку в СССР не только передовой технологии, но и обычных товаров, на выдачу кредитов.

Что же касается внутренних факторов, порожденных собственными непродуманными действиями, ведущими к нарастанию экономических трудностей, то они в контексте угроз экономической безопасности страны никогда не рассматривались, хотя их разрушительное воздействие на экономику оказывалось порой куда более масштабным, чем внешних факторов.

Необходимо подчеркнуть, что в последние годы воздействие внутренних факторов на негативное развитие экономики не только не приостановлено, но, напротив, продолжает усиливаться. Объясняется это как объективными трудностями переходного периода, так и субъективными причинами в управлении ее развитием. Все это свидетельствует о том, что стратегия экономической безопасности страны должна основываться на учете всего многообразия факторов, включая ее главный элемент — эффективность и устойчивость развития отечественной экономики. Устойчивость экономики отражает прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других многообразных связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки. Нарушение связей между различными компонентами экономической системы ведет к сокращению возможностей сопротивляемости, к внутренним и внешним угрозам ее дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному. В стратегическом плане при изучении вопроса о соотношении внутренних и внешних угроз экономической безопасности государства следует учитывать одно немаловажное обстоятельство. В условиях нарастающей глобализации мировой экономики различия между внутренними и внешними угрозами становятся все менее значимыми.

Перенесение акцента из сферы военно-политического противостояния стран в сферу конкуренции и глобального бизнеса — одна из характерных особенностей современного состояния международных экономических отношений. В новых условиях мировой бизнес и повышение конкурентоспособности для российской экономики становятся средством выживания и борьбы за достойное место в международном разделении труда со странами, традиционно занимающими в нем господствующее положение. Поэтому многие государства проявляют необычайно высокий интерес к тому, что происходит в российской экономике и вокруг нее.

В этой связи заслуживает внимания тот факт, что в некоторых странах-конкурентах разработана так называемая система «индикаторов чувствительности», на основе анализа которых они по отношению к России как к потенциальному конкуренту намерены принимать как тактические,

так и стратегические решения. Эти «индикаторы чувствительности» включают различные оценочные показатели, и в частности стабильность социально-политической ситуации и ее возможные изменения в перспективе (возможные варианты изменений); оценку уровня управленческой деятельности правительства; уровень компетентности директорского корпуса; характеристику официальной оппозиции и ее отношение к экономическим преобразованиям; характер тенденций в экономической политике правительства страны; отношение властных структур к зарубежному капиталу; риск национализации капитала и возможные варианты его компенсации; уровень коррумпированности высших эшелонов власти; степень государственного вмешательства в экономику; удельный вес государственной собственности и перспективы его изменения в обозримом будущем. Перечень этих «индикаторов» характеризует не столько интерес к декларируемому партнерству, сколько заинтересованную оценку расчетливого конкурента, обеспокоенного собственной экономической безопасностью, защитой своих экономических интересов.

Сущность экономической безопасности. Изучение вопроса о сущности экономической безопасности предполагает рассмотрение следующих ключевых понятий.

Объекты экономической безопасности. Ими выступают как экономическая система в целом, так и ее составляющие: природные богатства, производственные и непроизводственные фонды, недвижимость, финансовые ресурсы, хозяйственные структуры, семья, отдельная личность и др.

Субъекты экономической безопасности. Ими выступают: государство и его институты, законодательные структуры, предприятия и фирмы как государственного, так и частного сектора экономики.

Угрозы экономической безопасности — это явления и процессы, оказывающие негативное воздействие на хозяйство страны, ущемляющие экономические интересы личности, общества и государства.

Показатели экономической безопасности — наиболее значимые параметры, дающие представление о состоянии экономической системы в целом, ее устойчивости и мобильности. Основными показателями безопасности в экономике являются: темпы роста ВВП, уровень и качество жизни большинства населения, темпы инфляции, норма безработицы, структура экономики, чрезмерное имущественное расслоение населения, состояние технической базы хозяйства, расходы на НИОКР, конкурентоспособность, импортная зависимость, открытость экономики, внутренних и внешний долг государства.

Пороговые значения экономической безопасности — предельные величины, несоблюдение которых способствует разрушению экономики, обострению социальной и политической ситуации в стране. Для характе-

ристики реального состояния экономической безопасности важное значение имеют не столько сами показатели, сколько их пороговые (предельные) значения. Последние не могут быть универсальными. Их величины зависят от уровня развития экономики, сложившихся традиций, текущей хозяйственной ситуации, сочетания и комбинации этих показателей. Разработка системы пороговых значений для России — одна из актуальных и важных задач экономической науки.

Меры по обеспечению экономической безопасности — это сознательная, повседневная деятельность государственных и общественных институтов, направленная на отражение (блокирование) негативных явлений и процессов в сфере экономики. Такая деятельность включает прогнозирование угроз экономической безопасности; определение пороговых значений экономической безопасности; разработку законодательных актов, обеспечивающих защиту экономических интересов нации; устранение деформаций в структуре экономики; содействие в становлении и развитии частного предпринимательства, его защиту, деолларизацию экономики; поддержание на необходимом уровне стратегических и мобилизационных ресурсов государства. Главным условием обеспечения экономической безопасности России является подъем экономики, создание условий для ее функционирования в режиме расширенного воспроизводства и высокой конкурентоспособности.

§ 2. Классификация угроз экономической безопасности

Исходя из реально сложившейся ситуации в российской экономике и наметившихся негативных тенденций в процессе ее реформирования, можно выделить следующие экономические угрозы:

- усиление структурной деформации экономики;
- снижение инвестиционной и инновационной активности и разрушение научно-технического потенциала;
- ослабление топливно-сырьевого потенциала страны;
- усиление импортной зависимости;
- отток капитала;
- усиление имущественного расслоения общества;
- внешняя задолженность;
- чрезмерная открытость экономики;
- криминализация экономических отношений.

Структурная деформация экономики. Структурная деформация экономики, дальнейшее усиление этой неблагоприятной тенденции — фундаментальная угроза безопасности России, поскольку она является перманентной основой воспроизводства сложившихся в прошлом народнохозяйственных диспропорций и связанных с этим трудностей в народном хозяйстве. Сложившаяся негативная структура экономики обуслов-

ливаает и постоянно воспроизводит многие современные проблемы, а возможности ее изменения определяют будущее российской экономики, судьбу рыночных преобразований. Суть унаследованной от бывшего СССР структурной деформации заключается в гипертрофированном развитии отраслей ВПК, ТЭК и тяжелой промышленности, с одной стороны, и чрезвычайно слабом развитии отраслей и сфер производства, работающих непосредственно на человека, удовлетворение его потребностей и нужд, — с другой. Имеется в виду отставание легкой и пищевой промышленности, индустрии услуг и быта и др. Фактически в стране сложилась экономическая структура, которая постоянно воспроизводилась, не обеспечивая должного развития названных отраслей и сфер хозяйства. Разумеется, с такой структурой обеспечить экономическую безопасность страны будет сложно.

В этой связи хотелось бы обратить внимание на встречающиеся призывы к немедленному приостановлению падения производства и обеспечению его роста. Конечно, в общей форме такая постановка верна. Однако не следует забывать, что рост производства при сохранении прежней структуры мало что прибавит экономике России. Ей нужен рост, сопровождающийся структурными и технологическими изменениями. Привязка структуры производства к структуре рыночного спроса — ключевая проблема российской экономики.

Изменение структуры экономики включает два этапа — пассивный и активный. На первом этапе происходит сокращение мощностей по производству продукции, не востребованной рынком. Этот этап необходим для достижения текущей сбалансированности спроса и предложения. На втором этапе наращиваются мощности по производству конкурентоспособной продукции, производимой ранее, и создаются мощности для производства новых видов продукции. Направления и подходы к структурной перестройке обозначены. В первую очередь к ним относятся:

- а) определение места и роли действующих предприятий на предмет целесообразности их сохранения в хозяйственной системе;
- б) определение перечня предприятий оборонного комплекса, целиком работающих по военному заказу и не подлежащих конверсии;
- в) определение предприятий, у которых контрольный пакет акций или «золотая акция» должны быть закреплены за государством в целях оказания влияния на принимаемые решения;
- г) привлечение иностранного капитала в те отрасли и сферы экономики, которые в большей мере оказывают воздействие на структурные сдвиги;
- д) определение так называемых «локомотивных» отраслей и сфер производства, способствующих формированию оптимальной структуры экономики (приоритетное финансирование, льготы и т. д.). Значение та-

ких «локомотивов» подтверждает исторический опыт других стран, которые выходили из кризиса именно с помощью концентрации ресурсов в этих отраслях, стимулировавших в дальнейшем развитие экономики в целом (в США — это автомобилестроение, в Японии — электроника, в Германии — тяжелое машиностроение, в странах Скандинавии — сельское хозяйство и т. д.).

Снижение инвестиционной и инновационной активности, разрушение научно-технического потенциала — серьезная угроза экономической безопасности страны. Кризисное состояние экономики проявляется прежде всего в существенном снижении инвестиционной и инновационной активности. Это значит, что без крупных капиталовложений в стратегические сферы народного хозяйства экономическое возрождение России невозможно. Парадокс сложившейся ситуации в этой сфере состоит в том, что российская экономика, располагая огромными ресурсами, мощным инвестиционным и инновационным потенциалами, тем не менее проявляет признаки стагнации инвестиционной и инновационной активности, что не может не отражаться отрицательно на состоянии экономической безопасности страны. Следует учитывать, что в мире нет страны, наделенной так щедро, как Россия, природными ресурсами. По подтвержденным данным, стоимость (в ценах свободного рынка) разведанных запасов основных видов полезных ископаемых в середине 90-х гг. составляла 28,6 трлн долл., а прогнозный потенциал — 140 трлн долл. Мировой опыт свидетельствует, однако, что подлинно богатыми являются не те страны, которые обладают несметными запасами природных ресурсов, а те государства, которые располагают современными технологиями по их добыче, транспортировке и переработке.

Проводимая экономическая политика последних лет привела к тому, что наиболее остро встал вопрос уже не о развитии или хотя бы стабилизации инвестиционного процесса, а о восстановлении потенциала инвестиционного комплекса страны.

К основным характеристикам угроз экономической безопасности в инвестиционном комплексе можно отнести резкое уменьшение объемов ресурсов капитального строительства; разрушение экономических связей между его подсистемами (сырьевая база, техническое и технологическое обеспечение, научная и кадровая база); отсутствие стратегических ориентиров в инвестиционной сфере; преобладание тактической направленности в инвестиционном процессе (элитное жилищное строительство, поддержание экспортно-ориентированных сырьевых отраслей и др.) над стратегической. Объем инвестиций в основной капитал (внутренних и внешних) в 2002 г. составил 1360,3 млрд руб. По расчетам экспертов, для ощутимого инвестиционного рывка России необходимо увеличить инвестиции в 2—3 раза.

Спад инвестиционной активности усилил тенденции старения производственного потенциала страны.

В ближайшие годы эта тенденция, скорее всего, распространится на все материальное производство, поскольку объемы чистого накопления в последние годы стали отрицательными, а коэффициенты ввода нового оборудования сближаются с коэффициентами выбытия основных фондов. Соответственно происходит нарастание износа основных фондов, особенно машин и оборудования. Вследствие чрезмерного износа производственных фондов, составляющего 60–70%, через три года ожидается их массовое выбытие на 25%, а к 2006 г. — на 50%.

Отрицательное воздействие на инвестиционную деятельность оказывает неблагоприятная структура денежной массы. Здесь можно выделить три наиболее важных момента: а) сжатие денежной массы; б) высокая скорость обращения российских денег. Объясняется это тем, что большой объем денежных средств сосредоточивается ныне не в реальном секторе экономики, а в посреднической и валютно-финансовой сфере; в) снижение инвестиционного потенциала сбережений населения в банках и различного рода фондах по причине перевода их в так называемые «короткие» деньги, т. е. вовлечения в текущий оборот. По экспертным оценкам, в составе денежной массы, образовавшейся к концу 90-х гг., средства текущего оборота или повышенной скорости обращения составляли более 70%, включая наличную массу денег.

Выход из кризиса возможен только на путях активизации инвестиционной деятельности по обновлению реального капитала. Существенные сдвиги в составе инвесторов (резкое сокращение доли государства, увеличение доли частных инвесторов, в том числе за счет прилива на внутренний рынок капиталов иностранных инвесторов) пока не способствуют этому процессу, поскольку инвестиционный климат в стране хотя и улучшается в последние годы, но не в такой мере, в какой это необходимо для оздоровления сложившейся в инвестиционном комплексе ситуации. Доходность инвестиций низка, внутренний рынок неустойчив, высоки риски, дороги кредиты, чрезмерен налоговый пресс — все это не позволяет оптимистически оценивать возможности повышения инвестиционной активности и перспективы технического перевооружения производства без существенной корректировки структурной политики правительства и активизации роли государства в решении этой проблемы. Реальные тревожные симптомы деградации экономической системы свидетельствуют о том, что если эта негативная ситуация не будет «переломлена», то проблема обновления основного капитала станет одной из центральных в плане обеспечения экономической безопасности страны.

Выхода из инвестиционного и инновационного кризиса, обеспечение экономической безопасности в этой ключевой сфере можно достичь с по-

мощью активизации инвестиционной деятельности по обновлению основного капитала (общая предпосылка); выделения приоритетов и направлений современного экономического роста, прежде всего капитального строительства; создания холдинговых компаний в виде строительно-финансовых корпораций, формирования финансово-промышленных групп по замкнутым воспроизводственным и технологическим структурам; осуществления мер по стимулированию частных инвестиций; разработки системы мер по привлечению в страну иностранных инвестиций; создания условий для трансформации накоплений и сбережений населения в инвестиции.

Снижение топливно-сырьевого потенциала. В последние годы все более четко проявляется тенденция к наращиванию поставок из России на мировые рынки сырья и невозобновляемых энергоресурсов. В настоящее время Россия экспортирует значительную часть основных видов сырья: нефти — 41–45%, нефтепродуктов — 30–34, газа — 30–33, меди — 85–90, никеля — 97, алюминия — 99% от общего объема производства. По оценкам специалистов, в ближайшие годы недостаток топливно-энергетических ресурсов для внутреннего потребления будет усиливаться. Надеяться на его восполнимость за счет усиления режима экономии вряд ли можно. Созданная в советские времена сырьевая модель экспорта (с точки зрения экономической безопасности страны) имела и имеет ныне отрицательные черты: снижение конкурентоспособности на рынке готовых изделий, зависимость страны от внешних факторов, постоянный рост капиталоемкости сырьевых отраслей и др. К тому же следует заметить, что сложившийся в общественном сознании стереотип о «исчерпаемости» наших полезных ископаемых является вымыслом. Фактические данные говорят об их исчерпаемости в относительно короткие сроки. По ориентировочным подсчетам экономистов, разведанных запасов некоторых видов полезных ископаемых (при современных объемах их добычи) хватит: нефти на 39 лет, газа — на 77, угля — на 60–180, железной руды — на 42 года, меди — на 40 лет, никеля — на 28, свинца — на 15, кобальта — на 42 года, титана — на 22, сурьмы — на 14 лет. С точки зрения экономической безопасности сохранение такого положения объективно способствует усилению чрезмерной зависимости страны от конъюнктуры мирового рынка, разбазариванию невосполнимых природных богатств, включая и стратегические ресурсы.

Решение данной задачи невозможно обеспечить с помощью одноразовых мер. Ее можно решить на основе тщательно продуманной стратегии структурной перестройки российской экономики. Ставить же задачу немедленного и масштабного сокращения вывоза сырья и топлива, как это иногда предлагают, Россия не может. Выйти из кризисной ситуации без продажи за рубеж сырьевых ресурсов практически невозможно. Осо-

бенно когда для этого складывается благоприятная конъюнктура мирового рынка. Так, например, исключительно выгодные для России мировые цены на нефть и газ, сложившиеся в 2002—2003 гг. и последующий период, позволили ей существенно улучшить платежный баланс, увеличить валютные резервы Центрального банка РФ, стабилизировать работу кредитно-финансового сектора экономики, решить другие социально-экономические задачи. Вместе с тем уже сейчас следует приступить к разработке системы мер, способствующих разумному использованию имеющегося топливно-сырьевого потенциала страны.

Какие же меры по снижению уровня экономической безопасности страны в этой сфере могут быть приняты в настоящее время и в обозримой перспективе? Прежде всего это усиление государственного контроля за движением и использованием природных ресурсов; восстановление объема геолого-разведочных работ и обеспечение опережающего роста разведанных запасов топлива и сырья по сравнению с добычей; осуществление широкой модернизации добычи и первичной переработки топливно-сырьевых ресурсов; переход к ресурсосберегающим технологиям, которые позволили бы в будущем добиться относительного и абсолютно сокращения внутренних потребностей в природных ресурсах; увеличение доли экспортной валютной выручки, направляемой на модернизацию этого сектора экономики.

Зависимость от импорта продовольствия. Усиление импортной зависимости по продовольствию и потребительским товарам создает несомненную угрозу экономической безопасности страны, опасность завоевания ее внутреннего рынка иностранными фирмами. Речь идет о необходимости ослабления импортной зависимости, о разумной мере продовольственного импорта. Разумеется, было бы неправильным совершенно отказаться от импорта, поскольку это привело бы к потере экономических выгод, снижению конкуренции отечественных товаропроизводителей, способствовало бы усилению национальных монополий в этой сфере и т. д. Мировой опыт свидетельствует, что страна сохраняет свою независимость, если доля импорта к внутреннему потреблению колеблется в пределах 20—25%. Опасность превышения этой черты с точки зрения обеспечения экономической безопасности страны состоит в том, что сохранение такой ситуации может привести к диктату цен, а также к разрушению отечественного производства, захвату российского внутреннего рынка. Если говорить о России, то в 90-е гг. мера импортной зависимости была нарушена. Для импортных товаров на потребительском рынке до 1999 г. составляла 54%, а по продовольствию импортная зависимость достигала 60%. Особенно высокий удельный вес импорта наблюдался в лекарственных препаратах (55—60%), телевизорах, обуви и др. Резкое повышение курса американского доллара в 1998 г., в связи с раз-

развившимся в России финансовым кризисом, наряду с отрицательными последствиями сыграло и позитивную роль. Речь идет о том, что девальвация рубля способствовала оживлению отечественного производства, импортозамещению. По оценке специалистов, эффект девальвации реализовать в полной мере не удалось, хотя по отдельным видам потребительских товаров доля импорта снизилась в 1,5 раза. Если взять только продовольствие, то в 2001 г. доля импорта во внутреннем потреблении составляла 27,9%. В последующие годы она несколько уменьшилась, хотя по отдельным видам продовольствия (например, по мясу) импортная зависимость остается довольно высокой.

Первоочередными мерами по ослаблению опасности импортной зависимости являются финансовая поддержка со стороны государства отечественных производителей, способных производить те виды продукции, которые в настоящее время закупаются в других странах; применение более гибкой (дифференцированной) системы таможенных пошлин, определение отраслей экономики, нуждающихся в таможенной защите; диверсификация импорта; введение государственной монополии на ввоз лекарственных препаратов, алкоголя и табачных изделий, зерна, а также на вывоз нефти и нефтепродуктов, цветных и редких металлов, с тем чтобы упорядочить внешнюю торговлю ими, увеличить доходы бюджета и обеспечить по таким товарам, как зерно и нефтепродукты, гарантированное снабжение внутреннего рынка по обоснованным ценам; пересмотр и упорядочение всей законодательной и нормативно-правовой базы внешней торговли, приведение ее в соответствие с мировой практикой, нормами Всемирной торговой организации (ВТО).

Отток капитала. Одним из проявлений угрозы безопасности российской экономики является отток российского капитала за границу. Следует отметить, что это не является сугубо российским явлением. Как свидетельствует мировой опыт, частный капитал всегда чутко реагирует на угрозы политической и экономической стабильности, и, когда такие угрозы реально возникают, средством сохранения капитал избирает заграничные вложения. В этой связи перед странами, в которых это явление получает нежелательные формы и масштабы развития, возникают, по крайней мере, три проблемы: а) изучение мотивов оттоков капиталов; б) разработка мер по его возвращению; в) выработка мер по предотвращению дальнейшего оттока капитала.

Отток капитала представляет собой такой вывоз капитала из страны, который мотивируется не соображениями коммерческой целесообразности, а исключительно соображениями его сохранности и безопасности. Если рассматривать движение капитала таким образом, то оно выглядит как естественное поведение определенных групп состоятельной части населения в условиях несоответствия политических условий их ожида-

ниям и представлениям о нормальной обстановке для функционирования предпринимательства. Отрицательные последствия этого явления в том, что массированная утечка капитала из страны приводит к нехватке ресурсов для сохранения жизнеспособности и обеспечения роста отечественной национальной экономики, вынуждает государство прибегать к иностранным займам и кредитам, предпринимать специальные энергичные усилия для привлечения иностранных инвестиций.

К числу наиболее существенных побудительных мотивов, вызывающих отток капитала, относятся высокий уровень инфляции; незащищенность собственности; недостаточная законодательная база для предпринимательства; чрезмерно высокие налоги, в том числе и на финансовые операции; финансовые ограничения; угроза девальвации; невыполнение правительством своих финансовых обязательств; стремление к диверсификации портфеля активов с целью снижения рисков и получения устойчивой прибыли; долларизация экономики (по данным Центрального банка России, на руках у населения находится более 30 млрд долл.).

Следует отметить, что далеко не совершенное валютное законодательство из-за отсутствия соответствующего жесткого государственного контроля постоянно нарушается. Основными видами нарушений валютного законодательства являются: сокрытие, полный или частичный перевод экспортной валютной выручки на счета российских банков, перевод иностранной валюты со счетов резидентов в российских банках на счета нерезидентов в иностранных банках в качестве взносов в уставные фонды, портфельные инвестиции российских предприятий и организаций в ценные бумаги иностранных компаний без разрешения Банка России, фиктивные контракты на импорт и т. д.

Такие нарушения валютного законодательства предопределили основные каналы нелегального оттока капитала из России. Это — невозврат валютной выручки под предлогом форс-мажорных обстоятельств, необоснованные авансовые отчисления при импорте в счет будущих поставок товаров, которые затем вообще не осуществляются, перечисления на счета иностранных фирм валютных средств в счет оплаты фиктивных услуг, завышения контрактной цены при импорте, вывоз капитала частными лицами, в том числе с помощью кредитных карточек, и др. По имеющимся данным, по подложным импортным контрактам из России до последнего времени ежемесячно уходило в среднем до 400 млн долл. В целом же, по данным Министерства финансов РФ и Банка России, чистый отток капитала из России в 2003 г. составил примерно 3 млрд долл. Для сравнения отметим, что в 2002 г. он составил 8 млрд долл., а в 2000 г. — 24 млрд.

Имущественное расслоение населения. Угрозой безопасности России в социальной сфере является усиление имущественного расслоения

общества на узкий круг богатых и преобладающую массу малообеспеченных граждан. В мире не было, нет и не может быть стран, где все население живет богато. Везде есть бедные и богатые. Известный западный афоризм гласит: если 70% населения страны живет хорошо, а 30% — плохо, значит, страна живет хорошо! Иными словами, имущественное расслоение населения характерно фактически для всех стран. Однако степень этого расслоения, амплитуда доходов различных групп населения не должны быть чрезмерными. В этом отношении в России сложилось ненормальное положение, когда при наличии 3–5% очень богатых людей — удачливых предпринимателей, обогатившихся, как правило, за счет удачного бизнеса с государственным имуществом, на аномалии российской экономики, значительная часть населения имеет доходы ниже прожиточного минимума. Мировым опытом доказано, что если соотношение в доходах 10% наиболее обеспеченных и 10% наименее обеспеченных групп превышает соотношение 1:10 (в наиболее развитых европейских странах оно колеблется в отношении 1:6–8), то общество вступает в зону социальной нестабильности. В России это соотношение составляет 1:12–14. По отдельным городам и регионам оно еще выше. В 2001 г. на долю 10% наиболее обеспеченных россиян приходилось 32,3% общей суммы денежных доходов. В стране фактически образовались два уровня жизни, два потребительских рынка. Чрезмерное имущественное расслоение на узкий круг богатых людей и бедных (включая маргиналов) озлобляет людей, возбуждает агрессивные настроения и в семье, и в обществе. Важно при этом отметить, что бедность — это не только нехватка у населения денег, но это — свидетельство отсутствия обеспеченности для значительной части населения прав, предусмотренных Конституцией РФ на образование, лечение, отдых, жилье и т. д.

Переход России к рыночной экономике породил проблему адаптации населения к новым непривычным условиям жизни. По данным Института социологии РАН, ныне 20% россиян — это люди, которые адаптировались к новым условиям экономического и социального бытия и стали жить не хуже, а даже лучше; 25% — это люди, которые никогда не смогут вписаться в рыночную систему, и они в определенной мере обречены на нищету. Остальные 55% населения — это слой, из которого люди могут оказаться как в первой, так и во второй социальной группе. Положение осложняется тем, что в стране практически нет социального фундамента рыночной системы и политической стабильности общества — среднего класса. Все это усугубляет угрозы социально-экономической безопасности страны, а именно способствует ухудшению демографической ситуации, сокращению продолжительности жизни, деградации населения, падению доверия к властям, ухудшению криминогенной обстановки.

Что необходимо предпринять обществу, государству для того, чтобы усовершенствовать механизм перераспределительных отношений, повысить гарантии прав человека достойно жить, чтобы, по образному выражению авторов одного из американских учебников по экономике, кошки богатых людей не выпили молоко, предназначавшееся детям бедных родителей?

Прежде всего, необходимо ликвидировать базу воспроизводства бедности: повысить темпы экономического развития. Важно повысить роль налоговой системы в уменьшении разрыва в доходах, увеличив прогрессию налоговых ставок на сверхдоходы. Введение с 1 января 2001 г. так называемой «плоской шкалы» подоходного налога с физических лиц (13%) независимо от величины получаемого дохода в определенной мере решает фискальные задачи, но не способствует решению задачи социальной. Необходимо также усилить и ужесточить контроль за правильностью декларирования собственности и доходов наиболее богатой части населения и учитывать эти данные при налогообложении. Разумеется, речь идет не о стремлении к всеобщей уравниловке, которая несовместима с рыночной системой хозяйствования. Задача в другом — в выработке механизма справедливого распределения тяжести экономических трудностей в развитии страны между различными группами населения.

Проблемы государственного внешнего долга. Серьезные угрозы экономической безопасности и политическому авторитету страны создает размер ее внешнего долга, а тем более если этот долг постоянно возрастает. Страна в этих условиях отвлекает на нужды его погашения значительные бюджетные средства, теряет самостоятельность в принятии экономических решений и т. д. Понятно, долг одного государства другому — нормальное состояние международных экономических отношений. Дело в другом — какова величина долга. В мировой практике критерием уровня внешнего долга считается сумма в иностранной валюте, направляемая на обслуживание внешнего долга (текущие выплаты долга, процентов по нему, неустойки и т. д.). Безопасным уровнем внешнего долга принято считать такую его величину, на обслуживание которой направляется не более 25% общих валютных поступлений страны. Заметим, что в отдельные годы Россия вынуждена была направлять на эти цели чуть ли не 100% валютных поступлений. В настоящее время ситуация в этой сфере заметно улучшается.

Если же говорить об абсолютной величине внешнего долга России, то на начало 2004 г. он составлял 119,1 млрд долл., в то время как в 2000 г. он достиг 158,4 млрд долл. Следует заметить, что основная часть долга перешла к России по наследству от бывшего СССР (97,8 млрд долл.).

Много это или мало для такой страны, как Россия, и как этот долг воспринимается в сравнении с другими государствами-должниками, а также

в контексте экономической безопасности? Подход к этой проблеме следующий. Сама по себе абсолютная величина долга ни о чем не говорит. Для того чтобы получить реальную картину состояния безопасности в этой сфере, надо сопоставить внешний долг со следующими сравнительными характеристиками-показателями: годовой суммой валютных поступлений; суммой долга других государств России; структурой долга (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный).

Сопоставление абсолютной величины внутреннего долга России с вышеперечисленными показателями не дает оснований квалифицировать ситуацию как катастрофическую или чрезвычайно опасную. Тем более что в последние годы было достигнуто смягчение ситуации, связанной с внешним долгом. Оно было достигнуто за счет положительного сальдо платежного баланса в течение последних лет, реструктуризации внешних долгов и отсрочки их погашения на более поздние сроки возврата, вступления России в Парижский клуб стран-кредиторов, что открыло возможности возврата части долгов нашей стране. Пик обслуживания внешнего государственного долга Россией был пройден в 2003 г., когда она выплатила международным кредиторам около 18 млрд долл.

Чрезмерная открытость экономики. К существенным угрозам экономической безопасности России следует отнести чрезмерную открытость экономики. Открытость экономики в стратегическом плане — курс верный, и мировой опыт стран с развитой, зрелой рыночной экономикой подтвердил это.

Разумная открытость экономики способствует повышению ее эффективности, конкурентоспособности, мобильности. Однако особые условия, в которых осуществляется вхождение отечественного хозяйства в международное разделение труда, незрелость рыночных отношений и кризисное состояние экономики требуют осторожности в определении меры такой открытости. Открывая экономику, необходимо учитывать состояние защищенности отечественного производства, финансов и банковской системы, денежного обращения, стратегических отраслей и сфер производства. Недопустимыми являются поспешность и пассивность государства в регулировании процессов, связанных с открытостью экономики.

Мировой опыт свидетельствует, что многие страны мира шли к так называемой «полной» открытости под строгим контролем государства и не одно десятилетие. Однако и сегодня во многих промышленно развитых странах — Японии, Франции, США, Швеции — законодательно определен список отраслей и сфер производства, в которые иностранный капитал не допускается. Особо жесткий режим установлен в Японии, где иностранному инвестору не позволено покупать акции компаний, рабо-

тающих в оборонных отраслях, в области связи и некоторых других сферах.

С учетом всего этого Концепция национальной безопасности Российской Федерации предусматривает необходимость введения определенных ограничений на деятельность иностранных банковских и страховых компаний, на передачу в эксплуатацию иностранным предприятиям месторождений невозполнимых природных ресурсов, телекоммуникаций, транспортных и товаропроводящих путей. Нельзя допустить установление контроля со стороны иностранных компаний над стратегически важными отраслями экономики, оборонной промышленности и естественными монополиями.

Сказанное не означает, конечно, что Россия должна замкнуться, изолироваться от мирохозяйственных связей. Речь идет о чрезмерной «распахнутости» российского рынка, отсутствии законодательного регулирования допуска иностранного капитала, отвечающего национальным интересам страны. Конечно, по прошествии какого-то времени (переходного периода), когда в России степень зрелости рыночных отношений станет достаточно высокой, когда окрепнут ее финансово-кредитная и денежная системы, повысится конкурентоспособность, вопрос об открытости российской экономики не будет стоять так остро, как сегодня. В нынешних же условиях эта проблема самым непосредственным образом связана с экономической безопасностью страны, угрозами, которые могут возникнуть вследствие чрезмерной открытости ее экономики.

В этой связи возникает потребность в разработке мер, способствующих ослаблению этой опасности. К ним, в свою очередь, следовало бы отнести:

а) создание независимой государственной структуры по предварительной экспертизе заключаемых крупномасштабных соглашений с иностранными партнерами с точки зрения экономической безопасности страны;

б) усиление государственного контроля за внешнеэкономической деятельностью субъектов хозяйствования независимо от форм собственности;

в) определение в законодательном порядке для иностранных инвесторов не только приоритетных сфер приложения капитала, но и запретных отраслей;

г) ужесточение процедуры покупки акций иностранными инвесторами, недопущение скупки ими за бесценок национального богатства России;

д) обеспечение защиты еще не окрепшей банковской системы страны. Следует учитывать, что банкротство банков (особенно в больших масштабах) представляет серьезную угрозу безопасности страны, по-

скольку может привести в одночасье к параличу финансово-кредитной системы и экономики в целом.

Серьезным испытанием на прочность российской экономики является возможное ее присоединение к ВТО. Это может принести России определенные выгоды: торговые квоты, доступ к передовым технологиям, правовую защиту интересов и др. Вместе с тем вступление в ВТО требует еще большей открытости экономики, к чему она не готова. Выходом из этой ситуации является вступление в ВТО на условиях, обеспечивающих защиту национальных интересов России.

Криминализация экономики. Значительную остроту приобретает в настоящее время угроза криминализации экономики. Криминальная экономика — это специфический способ хозяйствования, при котором определенная, относительно небольшая по численности группа лиц получает сверхдоходы, доходы от преступной деятельности, используя в этих целях пробелы и недостатки в законодательстве, коррупцию и другие способы.

В этих условиях противоправное поведение субъектов хозяйствования становится условием их существования. Резкое ухудшение криминогенной обстановки в сфере экономики произошло в 1993—1994 г., когда в стране начался самый масштабный в мировой практике передел госсобственности, развернулся процесс либерализации внутреннего и внешнего рынка при одновременном ослаблении и даже потере управляемости хозяйством. В этот период резко возросла коррумпированность некоторой части государственных чиновников, которые превратили свои конституционные обязанности в товар.

Наиболее криминализированными сферами оказались отношения собственности, финансы и кредит, банковская деятельность, торговля, внешнеэкономическая деятельность, денежное обращение. Последнее обладает наибольшей привлекательностью для преступных элементов. Объясняется это тем, что деньги являются самой ликвидной формой капитала и к тому же всеобщим эквивалентом, особенно в условиях долларизации российской экономики. По имеющимся данным, в 1999 г. в сфере экономики было выявлено более 300 тыс. преступлений (10% от общего числа всех совершенных преступлений). Наибольшей криминализации подвержена кредитно-финансовая сфера. В ней ежегодно выявляется до 40 тыс. преступлений. Из них почти четверть совершена в крупном и особо крупном размере. Наиболее широкое распространение получили такие противоправные действия как хищение бюджетных средств, уклонение от налогообложения, отмывание денег, мошенничество, подделка денежных знаков и др.

Опасность расширения криминальной, теневой экономики для государства состоит в том, что ее существование, а тем более нарастание сни-

жает управляемость народным хозяйством, существенно преуменьшает налогооблагаемую базу и величину собираемых налогов, способствует проникновению ее представителей во властные структуры. Обращение огромных финансовых средств вне легальных структур, использование бартера и «квазиденег» лишает российское правительство возможности использовать типичные для современной рыночной экономики методы макроэкономического регулирования деловой активности. Кроме того, огромный объем неучтенного производства и услуг искажает картину экономической динамики, величину ВВП и т. д. Доля теневой экономики по отношению к ВВП составляет ныне более 20%.

Для преодоления криминализации российской экономики государству требуется осуществить ряд мер организационно-экономического характера, прежде всего устранить в действующем законодательстве так называемые «правовые дыры», позволяющие преступным элементам разворовывать национальное богатство, а также принять меры по предотвращению проникновения теневого капитала в законную экономику и во властные структуры.

Наряду с внутренними экономическими угрозами, представляющими, как отмечалось, наибольшую опасность для российской экономики и демократических преобразований в стране, существуют также и **угрозы внешние**, которые нельзя не учитывать. К их числу можно отнести:

- возможную технологическую блокаду, опасность которой возрастает из-за отставания России в научно-технической сфере;
- негативное влияние мировых финансовых, в том числе фондовых и валютных, рынков на еще не окрепший финансовый рынок России;
- падение мировых цен на топливно-сырьевые ресурсы;
- возможная потеря рынков сбыта в дальнем и ближнем зарубежье и некоторые другие.

Преодоление этих внешних угроз связано с экономическим развитием страны, решением внутриэкономических проблем.

Таковы основные угрозы экономической безопасности России на современном историческом этапе ее развития.

§ 3. Стратегические цели, задачи и механизмы обеспечения экономической безопасности

Цели обеспечения экономической безопасности. Стратегической целью обеспечения экономической безопасности является обеспечение такого развития экономики, при котором были бы обеспечены приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних

и внешних угроз. Государственная стратегия экономической безопасности России должна быть ориентирована прежде всего на поддержание достаточного уровня производственного, научно-технического потенциала, недопущение снижения уровня жизни населения до пороговых, предельных значений, способного вызвать социальную напряженность, предотвращение конфликтов между отдельными слоями и группами населения, отдельными нациями и народностями.

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности должна осуществляться прежде всего через систему противодействий, которую образуют органы законодательной, исполнительной и судебной властей, общественные и иные организации и объединения. Государственная стратегия может быть успешно претворена в жизнь только при соблюдении ряда определенных требований.

Во-первых, необходимо четко разграничить функции аппаратов Президента Российской Федерации и Правительства, а также федеральных органов исполнительной власти.

Во-вторых, необходимо четко определить задачи федерального и местного уровня и соответствующее разграничение по государственному управлению между федеральными органами и органами исполнительной власти субъектов Федерации при обеспечении единства систем исполнительной власти.

В-третьих, необходимо адекватное информационное обеспечение регулирующей функции государства.

Некоторые важные положения государственной деятельности по обеспечению экономической безопасности должны учитываться при разработке проектов прогноза социально-экономического развития России и государственного бюджета на каждый последующий год.

Государственная стратегия в области обеспечения экономической безопасности разрабатывается и реализуется в рамках проводимой экономической политики, основными приоритетами которой являются обеспечение устойчивости экономического положения личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества, государства, соблюдения конституционных прав и свобод человека и гражданина, законности и законопослушания всех, включая органы государственной власти.

В целях достижения эффективности стратегии экономической безопасности должна быть сформирована отлаженная и надежная система государственного воздействия на экономику, позволяющая осуществлять с наименьшими потерями регулирование важнейших экономических преобразований, включая взаимодействие между ними, а также способная взять на себя функции регулирования и поддержания экономики страны на безопасном уровне. При этом должны быть четко определены

границы и критерии или условия государственного вмешательства в экономику, в частности границы государственного сектора, а также обеспечено развитие эффективных методов государственного регулирования.

Задачи по обеспечению экономической безопасности. Постановка и определение стратегической цели экономической безопасности не станут действенным инструментом политики и целенаправленных действий, если не будут конкретизированы соответствующие задачи по ее обеспечению. В этой связи государство должно осуществить комплекс мер прежде всего по выводу экономики из кризиса, что и явится гарантией экономической безопасности страны. Причем реализовываться они должны во всех сферах экономики. Это значит, что реализация мер, направленных на обеспечение экономической безопасности, должна проходить в русле осуществления активной структурной и социальной политики, усиления активности государства в инвестиционной, финансовой, кредитно-денежной и внешнеэкономической сфере и продолжения институциональных преобразований.

Крупные задачи стоят в области структурной политики. На макроэкономическом уровне в ходе реализации структурной политики должны решаться проблемы повышения совокупного спроса, увеличения нормы сбережения и формирования инвестиционного климата, способствующего трансформации накоплений в инвестиции, обеспечения перелива финансовых и производственных ресурсов от нежизнеспособных предприятий и из стагнирующих секторов к эффективным производителям и в сектора роста, стимулирования экспорта и его диверсификации, регулирования импорта в целях защиты отечественных производителей в рамках общепринятых процедур.

На макроэкономическом уровне в ходе осуществления структурной политики должны ставиться и реализовываться задачи поддержки и стимулирования развития экономически эффективных предприятий и организаций, ликвидации или реорганизации неэффективных экономических структур, организации согласительного процесса в целях торможения роста цен, организации внедрения рыночных норм поведения экономики.

Для осуществления этих целей необходимо выявить «точки роста», т. е. предприятия, организации, реализующие проекты и программы, обеспечивающие нахождение и освоение реального платежеспособного спроса на свободном рынке; определить роль и место действующих предприятий в хозяйственной системе, организовать процесс вывода неэффективных предприятий, повысить эффективность управления государственными предприятиями; определить перечень казенных предприятий, продукция которых необходима для обеспечения государственных нужд (предприятия оборонного комплекса, полностью работающие по

военному заказу и не подлежащие конверсии, предприятия по переработке ядерных отходов и т. п.); определить те хозяйственные субъекты, в которых контрольный пакет акций или «золотая акция» должны быть закреплены за государством для оказания влияния на решения, принимаемые данными субъектами в целях обеспечения экономической безопасности; определить перечень конкретных предприятий, которым необходимо предоставить государственную поддержку в целях обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Непременным условием достижения требований экономической безопасности является реализация системы проектов и программ перспективного, задельного характера, как научных и инновационных, так и производственных и инвестиционных.

Проводимая государством социальная политика должна содействовать консолидации общества на условиях устойчивого экономического положения граждан, повышения уровня жизни населения.

Определенный позитивный сдвиг в росте среднемесячных денежных доходов населения в течение последнего времени не является достаточным для того, чтобы гражданин мог в полной мере воспользоваться такими конституционными правами, как право на отдых, лечение, образование, жилье и др.

Между тем реализация экономической политики должна сопровождаться не углублением поляризации общества, а равномерным, справедливым распределением тяжести кризисного периода между различными социальными группами населения. В этих условиях необходимо создать действенный механизм, который был бы направлен на регулирование роста доходов экономически сильных групп. Необходимо восстановить основную функцию заработной платы как стимула высокопроизводительного труда, смягчения социальной напряженности в обществе и повысить роль государства в решении этих вопросов. Целесообразно ввести материальную ответственность руководителей предприятий, организаций и учреждений независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности за нарушение сроков выплаты заработной платы и т. д.

Для сохранения и развития научно-технического потенциала, обеспечивающего стратегические интересы и научно-техническую независимость России, необходимо определить приоритеты государственной научно-технической политики, согласованные с задачами обеспечения экономической безопасности страны; разработать государственные программы по направлениям фундаментальных исследований, важнейшим для обеспечения научно-технической независимости страны; создать благоприятный инновационный климат в экономике с использованием различных форм государственного стимулирования распространения

передовых технологий и защиты отечественных производителей наукоемкой конкурентоспособной продукции.

Основным направлением инвестиционной политики на переходный период должно стать формирование благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности, привлечению частных отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции российской экономики. Подчеркнем, что повышение эффективности инвестиционной политики возможно при реализации следующих основных принципов: последовательная децентрализация инвестиционного процесса; повышение роли неинфляционных источников накопления (внутренних источников накопления предприятий и сбережений населения); значительное расширение практики совместного (долевого) государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов; перенос центра тяжести с безвозвратного бюджетного финансирования на кредитование на возвратной основе; размещение централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов производственного назначения исключительно на конкурсной основе; использование части централизованных (кредитных) инвестиционных средств на реализацию особо эффективных и быстроокупаемых инвестиционных проектов и объектов малого бизнеса независимо от их отраслевой принадлежности и форм собственности для ускорения структурно-технологической перестройки производства; стимулирование привлечения иностранных инвестиций. Вместе с тем предстоит определить перечень производств, «закрытых» для иностранных инвестиций с точки зрения экономической безопасности.

Необходимо осуществить крупные меры по укреплению финансовой и кредитной систем. Эти меры должны быть направлены на повышение эффективности налоговой системы, уменьшение количества налогов и повышение их собираемости; развитие неинфляционных методов финансирования дефицита бюджета; эффективное перераспределение финансовых ресурсов исходя из общегосударственных приоритетов; рационализацию расходов на национальную оборону.

Для преодоления имеющих место в ряде регионов сепаратистских тенденций и обеспечения единства должна быть разработана стратегия рационального сочетания интересов государства и регионов. Она должна базироваться на ограничении роли федеральных органов в экономических процессах регионального и местного уровня и сосредоточении их усилий на создании и поддержании рыночных механизмов, проведении политики, направленной на сохранение и укрепление единого экономического пространства России.

К приоритетным задачам региональной политики следует отнести реорганизацию экономики регионов с преимущественным развитием от-

раслей тяжелой промышленности путем конверсии оборонных отраслей; восстановление и дальнейшее развитие собственных источников развития агропромышленных регионов Нечерноземья, Южного Урала, Сибири, Дальнего Востока; преодоление депрессивного состояния в регионах с экстремальными условиями, создание условий для возрождения малочисленных народов; формирование территориально-производственных комплексов нового типа, ориентированных на производство и реализацию продукции, отвечающей требованиям рынка, преимущественно за счет нецентрализованных инвестиций; развитие межрегиональных инфраструктурных систем (транспорта, связи, информатики).

В реализации этих задач должна быть усилена роль государства. Основными формами участия государства в регулировании регионального развития могут быть размещение федеральных заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд; участие в отдельных структурообразующих инвестиционных проектах с использованием конкурсной и контрактной системы их реализации; осуществление государственной поддержки федеральных программ регионального развития; взаимодействие федеральных и региональных бюджетных систем с целью поддержки депрессивных регионов.

В условиях переходного периода, когда еще сохраняются диспропорции между внутренними и мировыми ценами на основные энергоносители и некоторые сырьевые товары, расширяется экономическая самостоятельность хозяйственных субъектов и регионов, требуется сохранение, а в ряде случаев усиление определенных рычагов государственного контроля и координации в рамках единой внешнеторговой политики.

Наиболее важными задачами на переходный период в области внешнеэкономической деятельности, обеспечивающей экономическую безопасность, должны стать продолжение курса на либерализацию внешней торговли при соблюдении экономических интересов России и обеспечение ее экономической безопасности, повышение экономической эффективности внешнеэкономической деятельности в условиях интеграции российской экономики в мировое хозяйство; дальнейшее развитие экспортного потенциала, в первую очередь за счет расширения производства машин, оборудования и других высокотехнологических товаров, проведение политики импортозамещения; поддержка интересов отечественных экспортеров на внешних рынках в целях восстановления и сохранения их позиций на товарных мировых рынках; проведение в рамках общепринятых процедур политики разумного протекционизма в отношении отечественных производителей, не являющихся монополистами на внутреннем рынке; обеспечение наиболее благоприятных для России условий погашения внешнего долга и его обслуживания; обеспечение стабилизации курса рубля по отношению к свободно конвертируе-

мым валютам; обеспечение бесперебойной работы транспортных артерий, соединяющих Россию с внешними рынками (железнодорожный и автомобильный транспорт, магистральные газо- и нефтепроводы, межсистемные и межрегиональные линии электропередач и т. д.).

Большие задачи стоят в области борьбы с экономической преступностью. Необходимо активизировать противодействие разгулу организованной преступности, что проявляется в нарушении прав человека в сфере экономической деятельности; в усилении потенциала организованной преступности, расширении и углублении процесса криминализации экономических отношений; контроле и активном использовании преступными сообществами в своих интересах десятков тысяч хозяйствующих субъектов, сотен банковских структур; проникновении коррупции во все сферы деятельности органов власти, управления и правоохранительные органы.

Для борьбы с этими проявлениями необходимо на федеральном и региональном уровнях принять меры, обеспечивающие в первую очередь отражение угроз экономической преступности, наносящих ущерб конституционному строю Российской Федерации, социальной стабильности общества, экономической мощи государства, обороноспособности страны, интересам государства во внешнеэкономической деятельности.

Важные задачи должны быть решены в области управления экономикой. Совершенствование системы управления экономикой прежде всего требует четкого определения задач федерального, регионального и местного уровня и соответствующего разграничения по государственному управлению между федеральными органами исполнительной власти субъектов Федерации при обеспечении единства системы исполнительной власти. Для поддержания экономической безопасности необходимо обеспечить оптимальную стабильность действий по всем направлениям экономических реформ, включая создание нормативно-правового пространства, новых институтов управления и институциональных преобразований; создание механизма разрешения спорных вопросов и конфликтных ситуаций, возникающих в сфере экономических отношений между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации; гармоничное развитие экономических и политических отношений со странами ближнего и дальнего зарубежья с учетом взаимных интересов и обеспечения экономической безопасности России. Осуществляемые в стране мероприятия по совершенствованию структуры органов исполнительной власти — одно из важных направлений решения этих задач.

Обеспечение экономической безопасности России требует прежде всего укрепления государственной власти, повышения доверия к ее ин-

ститутам, а также рационализации механизмов выработки и формирования экономической политики.

Механизм реализации экономической безопасности. Выполнение задач и мер по обеспечению экономической безопасности предполагает разработку соответствующего механизма ее реализации.

Механизм обеспечения экономической безопасности страны — это система организационно-экономических и правовых мер воздействия на предотвращение экономических угроз. Он включает следующие элементы:

- объективный и всесторонний **мониторинг** экономики и общества в целях выявления и прогнозирования внутренних и внешних угроз жизненно важным интересам объектов экономической безопасности;
- выработку **пороговых**, предельно допустимых **значений** социально-экономических показателей, переступив которые общество может вступить в зону нестабильности и социальных конфликтов;
- **деятельность государства** по выявлению и упреждению внутренних и внешних угроз безопасности экономики.

Охарактеризуем каждый из этих элементов.

Мониторинг представляет собой информационно-аналитическую систему наблюдений за динамикой показателей экономической безопасности страны. Такая работа проводится во многих странах мира. Однако для России она имеет особое значение. Дело в том, что переходная российская экономика характеризуется целым рядом серьезных межотраслевых диспропорций и острой нехваткой ресурсов (особенно финансовых), чрезмерной неустойчивостью экономических показателей, прежде всего финансовых. В связи с этим возрастают роль и требования к государственной статистике, ее объективности, компетентности и глубине охвата объектов наблюдения, качества информации и т. д. Среди множества показателей, с помощью которых отслеживается ситуация, приоритетное значение имеют такие абсолютные показатели и их динамика, как ВВП, промышленное производство, инвестиции в процентах к ВВП, сельскохозяйственное производство, доходы от экспорта топливно-сырьевых ресурсов в процентах к ВВП, доля импорта во внутреннем потреблении продовольствия и продукции производственно-технического назначения, доля лиц с доходами ниже прожиточного минимума, уровень безработицы, дефицит бюджета, внутренний и внешний долг в процентах к ВВП, объем ценных бумаг, размещенных за рубежом, и др.

Что касается оценки пороговых и фактических значений показателей безопасности экономики, то это относительно новое направление исследований в отечественной экономической науке. Для реализации стратегических целей и решения задач по предотвращению экономических угроз необходимо знать объективные количественные критерии, позво-

ляющие судить об уровне опасности или безопасности экономики. Такими критериями являются количественные и в определенной мере качественные параметры, или пороговые значения, состояния экономики. Приближение к их предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз социально-экономической стабильности общества, а превышение предельных, или пороговых, значений — о вступлении общества в зону нестабильности и социальных конфликтов, фактически о реальном подрыве экономической безопасности.

Возмещение ущерба, связанных с превышением пороговых значений по тем или иным показателям безопасности, обуславливает необходимость создания так называемых компенсационных ресурсов, которые могут быть использованы в экстремальных ситуациях. Речь идет о материальных запасах и резервах производственного и непроизводственного назначения, дополнительных транспортных возможностях для переброски материальных ресурсов в зоны критических ситуаций, резервных мощностях в энергетических отраслях, запасах потребительских товаров для оказания социальной помощи населению, валютных резервах, возможностях международной поддержки и др.

Важным элементом механизма обеспечения экономической безопасности общества является деятельность государства по выявлению и упреждению внутренних и внешних угроз безопасности экономики. Современное социально-политическое положение России определяет исключительную актуальность постоянной государственной деятельности в этой области. Основными показателями этой деятельности являются следующие.

Во-первых, выявление случаев, когда фактические или прогнозируемые параметры экономического развития отклоняются от пороговых значений экономической безопасности, и разработка комплексных государственных мер по выходу страны из зоны опасности. Меры и механизмы, обеспечивающие экономическую безопасность Российской Федерации, разрабатываются одновременно с государственными прогнозами ее социально-экономического развития, а реализуются в программе социально-экономического развития Российской Федерации.

Во-вторых, организация работы в целях реализации комплекса мер по преодолению или недопущению возникновения угроз экономической безопасности Российской Федерации. В ходе этой работы Совет Безопасности РФ рассматривает концепцию федерального бюджета с точки зрения обеспечения экономической безопасности государства, а правительство страны координирует работу федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в целях реализации комплекса мер по преодолению или недопущению

нию угроз экономической безопасности страны, в том числе при подготовке законодательных и иных нормативных актов.

В-третьих, экспертиза принимаемых решений по финансовым и хозяйственным вопросам с позиции экономической безопасности Российской Федерации. Законодательные и иные нормативные правовые акты при их подготовке в обязательном порядке должны проходить экспертизу на предмет экономической безопасности РФ. Порядок проведения указаний экспертизы определяет Президент Российской Федерации. Реализация мер по устранению угроз экономической безопасности Российской Федерации требует организации системы контроля за их исполнением.

Следует подчеркнуть, что в условиях многоукладной рыночной экономики, когда государство не может директивными методами направлять деятельность всех хозяйствующих субъектов, необходимо обеспечить оптимальное воздействие государства на процесс общественного воспроизводства путем устойчивого регулирования экономики, а именно путем воздействия государства на макроэкономические параметры, целенаправленное регулирование структурных преобразований и денежно-финансовых потоков для поддержания экономической безопасности Российской Федерации.

Дальнейшая разработка теоретических и практических вопросов совершенствования механизма обеспечения экономической безопасности страны должна основываться на Концепции национальной безопасности Российской Федерации.

РЕЗЮМЕ

Переходное состояние российской экономики, необходимость преодоления кризисных явлений настоятельно требуют существенного расширения экономических и политических отношений с развитыми странами мира. Страна нуждается в иностранных капиталах и инвестициях, в передовых технологиях, в импорте продовольствия и потребительских товаров. В то же время расширение этих связей не должно приводить к экономической зависимости страны, к потере ею своей безопасности. После окончания «холодной войны» и снижения военной угрозы на первое место выходят проблемы экономической безопасности.

Экономическая безопасность — это такое состояние экономики, при котором обеспечиваются устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение общественных потребностей, эффективное управление, защита экономических интересов на национальном и международном уровнях.

Экономическая безопасность охватывает систему следующих уровней: международный, национальный, хозяйственной структуры, личности.

Экономическая безопасность имеет две составляющие: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя означает устойчивость экономики, общества и государственных институтов к стихийным и преднамеренным угрозам, возникающим внутри страны. Внешняя составляющая означает спонтанные и преднамеренные угрозы, источником которых служат действия или намерения иностранных экономических или политических субъектов.

Для современной России характерны следующие ключевые экономические угрозы: усиление структурной деформации экономики; снижение инвестиционной и инновационной активности и разрушение научно-технического потенциала; тенденция к превращению России в топливно-сырьевую периферию развитых стран; усиление импортной зависимости; утечка из страны валютных ресурсов; усиление имущественного расслоения общества; рост внешнего долга; чрезмерная открытость экономики; криминализация экономических отношений.

Для предотвращения этих угроз государственная стратегия экономической безопасности России должна быть ориентирована на поддержание достаточного уровня производственного, научно-технического потенциала, недопущение снижения уровня жизни населения до пороговых, предельных, значений, способного вызвать социальную напряженность, предотвращение конфликтов между отдельными слоями и группами населения, отдельными нациями и народностями.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Чем порождена актуальность для России проблемы экономической безопасности?
2. Перечислите основные экономические угрозы и раскройте их краткое содержание.
3. Охарактеризуйте главные пути и условия достижения Россией своей экономической безопасности.
4. Каковы конкретные направления и механизмы обеспечения экономической безопасности России на современном этапе?

«НОВАЯ ЭКОНОМИКА»: НЕОДНОЗНАЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КРУПНЕЙШЕГО ПРОЕКТА

Понятие «новой экономики» не имеет в литературе общепринятого строгого определения. В широком смысле под «новой экономикой» подразумевается обычно производство товаров и услуг с использованием новейших, или высоких технологий. В узком смысле «новая экономика» — это производство товаров и услуг с применением информационных технологий, а также в целях развития отраслей, применяющих эти технологии. Нередко «новая экономика» трактуется в еще более сжатом смысле, тогда под нею понимается производство услуг и товаров с помощью и для сети Internet и ее производных. Напротив, в расширенном смысле «новая экономика» охватывает всю систему макроэкономических последствий развития новых технологий, и в первую очередь динамику фондового рынка с сопутствующими изменениями в структуре богатства и доходов юридических и физических лиц.

«Сетевая» составляющая во второй половине 90-х гг. являлась наиболее динамичным ядром «новой экономики» в целом. В американской экономике в конце века в секторе высоких технологий было занято порядка шести миллионов человек, из которых на долю «сетевой» компоненты приходилось около 20%. Если бы экономика США, связанная с Сетью и в существенной степени зависящая от нее, была отдельной национальной экономикой¹, то она занимала бы в 1998—1999 гг. место не ниже 18-го в мировом хозяйстве, соперничая со Швейцарией.

В табл. 34-1 приведено распределение отраслей «сетевой экономики» — ядра «новой экономики» в США в 1998 г. По размерам занятости и объему выручки сетевая экономика в конце 90-х гг. равнялась или превосходила крупнейшие традиционные отрасли американской обрабатывающей промышленности. Так, к примеру, выручка автомобильной промышленности с почти полутора миллионами занятых составила в том же 1998 г. около 240 млрд долл.; производительность труда в сетевой экономике (измеряемая как выручка в расчете на одного занятого) превышала показатели отраслей традиционного технологического сектора на 50—65%.

¹ Доля США в эти годы составляла, согласно данным Международного валютного фонда, 26% мирового валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности национальных валют).

Таблица 34-1

Размеры «сетевой экономики» в США 1998 г.

Отрасли « сетевого » сектора	Выручка, млрд долл.	Занятость, тыс. рабочих мест	Выручка на одного занятого, тыс. долл.
Инфраструктура Сети (производство информационной техники и программного обеспечения, коммуникационного оборудования, такого, как оптико-волоконные системы и пр., провайдерские и другие услуги)	114,98	372,46	308,71
Прикладные разработки (консультационные услуги, разработка серверов, поисковые системы, обучение пользователей, поддержание баз данных, мультимедийное применение Сети и др.)	56,28	230,63	244,02
Посреднические услуги (реклама, сетевые брокеры, сетевые коммивояжеры, контент-обслуживание и пр.)	58,24	252,47	230,68
Сетевая торговля (продажа товаров и услуг, подписка, развлечения, профессиональные услуги, периодика и иная издательская деятельность, наука и пр.)	101,89	481,99	211,41
Всего ¹	331,39 (301,4)	1337,55 (1203,8)	247,76 (250,5)

Деловое сообщество, сложившееся вокруг Сети (в ее широком понимании, т. е. включая производство техники, перерабатывающей информацию, вещественных носителей информации, средств обеспечения каналов связи и пр.), охватывало в американской экономике в конце 90-х гг. по меньшей мере 11 тыс. фирм, для которых соответствующие направления работы являлись профильными или существенными с точки зрения расширения позиций на рынке.

В «новой экономике», и в особенности ее сетевом ядре, исключительно велика степень концентрации капитала. Так, из оценки общей занятости в этом секторе на уровне 1,2 млн человек более 30% рабочих мест создано 15 крупнейшими компаниями сектора. Ведущую роль при этом играют такие крупные корпорации, которые либо значительно старше

¹ По оценке корпорации «Cisco Systems», данные по отдельным отраслям взаимно перекрываются. Значения с учетом соответствующих поправок приведены в скобках.

информационного сектора в его нынешнем виде, либо занимаются не только (и не столько) переработкой информации. Это, в частности, такие компании, как IBM, «AT&T», «Bell Atlantic», «Compaq», «Oracle» и др.

Информационные технологии в 90-х гг. послужили локомотивом (или, во всяком случае, одним из важнейших локомотивов) устойчивого роста экономики развитых стран. Вместе с тем «информационная» технологическая революция, в отличие от прежних волн технологических революций, начиная с промышленной революции рубежа XVIII–XIX вв., непосредственно не создает такого обширного спроса, в том числе на рабочую силу, как, например, создавал рост отраслей тяжелой промышленности. В чем же дело?

Современная экономика — это финансовая экономика, в которой вероятность роста является функцией рыночных ожиданий¹. Это относится в том числе и к реальному сектору, но в высшей степени справедливо для финансового сектора. Сильно огрубляя картину, можно сказать, что механизм формирования и «работы» ожиданий при этом следующий (рис. 34-1).

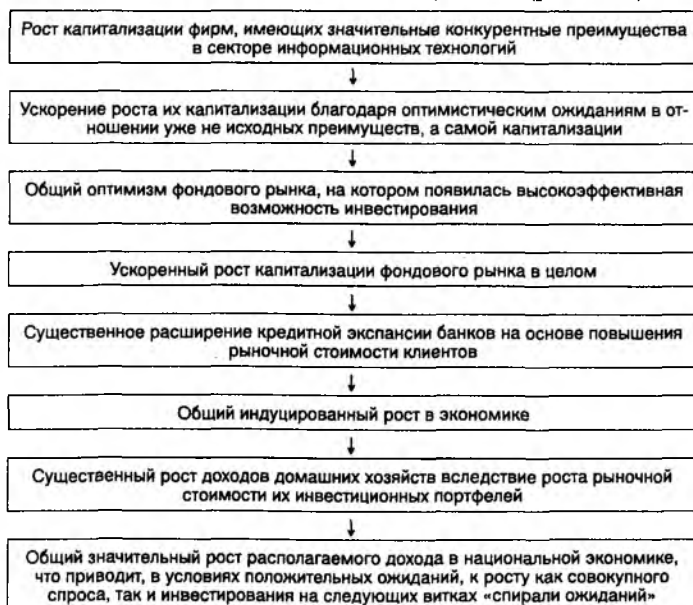


Рис. 34-1. Механизм формирования и «работы» ожиданий

¹ Возможно, главнейшая заслуга Дж. М. Кейнса, его фундаментальнейшее научное прозрение состояло именно в описании экономической системы как такой, которая работает на основе ожиданий субъектов, которые, в свою очередь, основываются на *номинальных*, т. е. в конечном счете финансовых, переменных.

Ключевое слово здесь — *капитализация*. Для того чтобы локальные, т. е. специфичные для ограниченного сегмента (сектора), хозяйства, конкурентные преимущества послужили росту национальной экономики в целом, требуется эффективный и *сильно капитализированный фондовый рынок*. Именно он становится непосредственным локомотивом роста, именно благодаря ему технологии, обладающие конкурентными преимуществами, реально конвертируют свое преимущество в устойчивый рост экономики в целом.

Механизм самоподдерживающихся рыночных ожиданий, вопреки своему внешне «спекулятивному» характеру, обладает — по крайней мере в случае американского рынка — значительной внутренней устойчивостью. Так, в исследовании, проведенном в августе 2000 г. по заказу Российской академии естественных наук, было показано (с помощью модели расчетных цен опционов на индексы DJIA¹ и NASDAQ², служащих для прогнозирования будущих колебаний индексов³), что на фондовом рынке складывается сложный колебательный контур, состоящий из «традиционного» и «нового» сегментов, которые и конкурируют между собой, и одновременно вызывают индуцированный рост «соперника». Система сравнительно более устойчива на краткосрочных дистанциях.

¹ Dow Jones Industrial Average — фондовый индекс компании «Dow Jones», включающий в себя взвешенные котировки 30 корпораций, представительных для традиционного реального сектора американской экономики.

² National Association of Securities Dealers Automatic Quotations — индекс котировок автоматизированной торговой системы американской Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам. В системе котируется 4000 бумаг. Индекс отражает капитализацию высокотехнологичного («нового») сектора экономики.

³ Опционом называется производный финансовый инструмент — контракт, предметом которого служит первичный инструмент фондового рынка (акция, облигация, «портфель», состоящий из целого ряда бумаг, контракты иного рода и пр.). Особенность опциона заключается в том, что в нем оговорено право приобрести (если это опцион на покупку) либо продать (если это опцион на продажу) первичный инструмент по заранее оговоренной цене. Игрок на рынке, ожидающий удорожания первичного инструмента, готов заплатить цену контракта на покупку, чтобы в будущем получить право покупки соответствующего инструмента по сегодняшней цене с целью его перепродажи по цене на дату исполнения контракта. Цена опциона, таким образом, не может превышать разницу между текущей ценой первичного инструмента и его ожидаемой будущей ценой. Если ожидания не оправдываются, то владелец контракта вправе отказаться от покупки первичного инструмента, и в этом случае он теряет только цену самого опциона. В аналитических целях применяются расчетные цены опционов на условные инвестиционные портфели, совпадающие по составу с рыночным портфелем, который отождествляется с представительным фондовым индексом. Логично, что опционы на покупку изменяются в цене однонаправленно с колебаниями котировок первичных инструментов и тем самым могут служить прогнозом ожидаемых изменений цен первичных инструментов, в том числе и прогнозом изменений значения того или иного индекса.

Устойчивый рост фондового рынка, вызванный быстрым развитием «новой экономики», помимо своих положительных сторон несет также и определенную угрозу и на макро-, и на микроэкономическом уровне.

В 1999 г. капитализация, т. е. совокупная рыночная стоимость акций, американских высокотехнологичных корпораций, для которых операции, связанные с Сетью, играли существенную роль, достигала трех триллионов долларов (из них 2,7 трлн долл., или 80%, приходилось на долю 20 крупнейших эмитентов). Иными словами, только этот сегмент национальной экономики США отвечал за 12% мирового фондового рынка, чья капитализация составляла 25 трлн долл., и почти за 35% капитализации национального американского фондового рынка¹. В 1989—1999 гг. рост капитализации американского рынка происходил в среднем в 2,2 раза быстрее роста валового внутреннего продукта (ВВП) страны.

На микроэкономическом уровне этот процесс выразился в том, что показатель *p/e* (*price to earnings ratio*, отношение рыночной цена акции к чистой годовой прибыли компании в расчете на одну акцию) с долговременно устойчивой отметки вблизи 10 поднимался по экономике в целом до среднего уровня 20, а по высокотехнологичным корпорациям — до величины 200 и более, на полтора-два порядка превышая «отметку исторической стабильности». О чем свидетельствует эта динамика? Это означает, что текущая инвестиционная привлекательность корпораций оказывается в обратной пропорциональности к долгосрочным ожиданиям инвесторов. Иначе говоря, чем богаче инвестор становится, имея в своем портфеле бумаги «новой экономики», тем, с его точки зрения, менее надежными эти вложения представляются в перспективе. Еще тревожнее, однако, макроэкономический аспект ситуации.

Сложившаяся на рубеже веков ситуация означала резко возросшую зависимость финансовой системы крупнейшей национальной экономики мира — американской, — а значит, и мировой экономики в целом от ожиданий фондового рынка, чрезвычайно склонного к паническим реакциям². По мере того как *фундаментальный* фактор роста капитализа-

¹ Следует отметить, что в западноевропейских странах на «новую экономику» приходится 5—10% капитализации национальных фондовых рынков (исключение — Швеция и Финляндия с 40—50% и более), в Японии — 15%, лишь Канада приближается к показателям южного соседа (порядка 30%).

² Взаимная реакция участников фондового рынка на инвестиционные решения друг друга как решающий фактор поведения рынка позволяет назвать стадный эффект основополагающим для прогнозирования по крайней мере в краткосрочном, но также и в среднесрочном аспекте. П. Крутман однажды так выразился о совещании *money manager*'ов: «То, что я увидел в комнате, было не хищной стаей спекулятивных волков, а исключительно опасным стадом финансовых баранов» (*Krugman P. Seven Habits of Highly Defected Investors // Fortune. XII. 1997. P. 2.*)

ции — дисконтированная будущая (ожидаемая) доходность — отставал от *технических*, т. е. связанных с текущим поведением спекулятивного рынка, возрастали тревожные ожидания инвесторов, что делало практически неизбежными существенные понижительные корректировки фондовой составляющей «новой экономики». Имеются существенные различия в корректирующей динамике традиционного (DJIA) и «нового» (NASDAQ) сегментов американского фондового рынка. Оба сегмента в конце 2000—2001 гг. подвергались резким корректировкам, однако если традиционный сегмент с течением времени восстанавливал свои позиции, то «новая экономика» платила за чрезмерный перегрев второй половины 90-х.

В условиях этого перегрева положительная роль быстрой капитализации «новой экономики» оборачивается своей отрицательной, изнаночной стороной. В конце века до 60% активов американских банков составляли инвестиционные портфели, в которых ведущее место принадлежало бумагам компаний «новой экономики». Обвал этого сегмента фондового рынка ведет в такой ситуации к многократному росту рисков всей банковской системы страны, которая оказывается неплатежеспособной в той мере, в какой активы, еще недавно бывшие высоколиквидными, оказываются «мертвыми». Резервы поступления финансовых ресурсов внезапно становятся бременем на балансе участников рынка. Это сильно ударяет и по корпоративному сектору национальной и мировой экономики в целом, и, естественно, по физическим лицам, отражаясь на потребительском спросе. При этом физические лица страдают дважды — второй раз в качестве инвесторов. Так, в американской экономике в 90-е гг. до трети доходов домашних хозяйств составлял рост рыночной стоимости их инвестиционных портфелей. «Провалы» фондового рынка закрывают этот источник дохода.

Вычислительный эксперимент позволяет осуществить имитацию поведения «виртуального инвестора» на различных сегментах фондового рынка и проследить динамику накопленного инвестором дохода, полученного благодаря изменениям стоимости портфеля, который совпадает по составу с капитализированной «старой» и с капитализированной «новой» экономикой США в 2000—2001 гг., в случае пассивной стратегии.

Предполагается, что инвестор поддерживает неизменную стоимость портфеля, накапливая полученный от него доход на отдельном счете, с которого возмещается снижение стоимости портфеля в условиях отрицательной доходности. Баланс у такого обобщенного инвестора на традиционном участке рынка удовлетворителен. Кривая накопленной доходности в целом не выходит из области положительных значений.

А вот наш условный инвестор на «новом» участке рынка, далеко опережавший традиционного «коллегу» по росту стоимости своего портфе-

ля в мае — сентябре 2000 г., в дальнейшем почти безнадежно проваливается в область отрицательных значений. Показательным промежуточным итогом в этом процессе стал обвал индекса NASDAQ 12—13 марта 2001 г.

Есть ли выход из положения? Он есть, но требует решения по меньшей мере трех следующих фундаментальных проблем:

— объединения технологических, управленческих и финансовых схем «старого» и «нового» сегментов экономики (так, к примеру, неэффективным оказалось продавать в Сети автомобили и иные товары традиционного спроса автономно от традиционных схем их реализации, однако объединение этих схем при участии крупных корпораций «старой экономики» повышает общую эффективность такой связи);

— принятия новых правил поведения участников рынка, приспособления принципов саморегулирования к условиям «новой экономики» (так, выяснилось, что в Сети трудно оценивать даже такие риски, оценка которых не составляет труда в рамках традиционных отношений продавца и покупателя, заемщика и кредитора);

— создания новых технологических стандартов (к примеру, способных подключить «старую» инфраструктуру — такую, как системы электроснабжения — к обслуживанию информационных сетей, что особенно эффективно для Европы).

Существенную роль в освоении «новой экономики» призвана будет сыграть финансовая система. В частности, банкам предстоит научиться оценивать некоторые риски, специфичные для динамичных сегментов «новой экономики», и выработать более действенное противоядие от перегрева фондового рынка. Это осуществимо, если банкам и финансовым институтам в целом удастся оценивать ненаблюдаемые (скрытые) риски, связанные с принципиально более высокой и неустранимой неопределенностью в отношении *фундаментальных* факторов роста капитализации, т. е. в отношении ожидаемой доходности инвестиционных проектов.

По сути, банкам предстоит освоить правила игры, принятые в настоящее время главным образом в финансировании венчурных проектов, принять новое понимание самой природы риска, «невидимого» в терминах стандартного отклонения и иных традиционных подходов. Как можно предположить, необходимость системной работы с принципиально более высокой неустранимой неопределенностью «новой экономики» приведет к развитию новых концептуальных подходов в теории риска, принятия решений и в экономической и финансовой науке в целом.

В аналитических документах международных экономических организаций, в которых рассматриваются вопросы предоставления финансовых услуг с помощью и посредством информационных технологий, отмечают, что этот новый сегмент финансового рынка не порождает принци-

пиально новых рисков, однако изменяет расстановку акцентов и значительно усиливает некоторые известные риски. В особенности это касается рынка банковских услуг.

Так, в документе ОЭСР, к примеру, подчеркивается усиление рисков сохранности информации, а также — что важнее для общего уровня рискованности банковского портфеля — рисков, сопряженных с установлением личности клиента. Аналитики указывают, что оптимизация издержек, основанная на использовании удаленных подрядчиков, разрабатывающих и эксплуатирующих информационные технологии (*outsourcing*), требует параллельной оптимизации внутренних процедур оценки риска и всей системы управления банковскими рисками в целом. Отметим, что упор на внутренние процедуры оценки финансовых рисков делается также в рекомендациях Базельского комитета — международных стандартах деятельности банковских институтов. Эти стандарты включаются в национальное законодательство всех развитых стран мира, в том числе к ним приспосабливается и российское законодательство.

В России «новая экономика» и ее информационно-сетевое ядро по-прежнему развиты слабо, несмотря на быстрый рост последнего десятилетия. Ряд направлений работы на рынке вообще не покрывается отечественными компаниями, другие услуги развиваются, но в недостаточном объеме. Вместе с тем именно отсталость нашей страны во многом смягчила последствия перегрева фондовой составляющей «новой экономики» на мировом рынке в 2000—2001 гг. — для таких кризисов требуется определенная зрелость.

Однако в этом обстоятельстве не столь много утешительного, как может показаться. Прорыв на этом направлении невозможен без привлечения значительного стартового капитала. А значит, развитие отечественной «новой экономики» упирается в недостаточные размеры и искаженную мотивацию российских банков и иных финансовых институтов. «Новая экономика» в нашей стране может основываться на двух китах — реформированной финансовой системе, во-первых, и, во-вторых, на активной, наступательной государственной политике по раскрытию перед Россией внешних рынков. В случае успеха «новая экономика» способна послужить мощным стимулом для структурной и технологической модернизации национальной экономики, стимулом роста со стороны предложения (*supply-side incentive*).

РЕЗЮМЕ

«Новая экономика» — это способ социализации новейших научно-технических разработок, особенно в области информационных технологий. Ее отличительная черта — воздействие на экономику не прямо, посредством механизма спроса и предложе-

ния, а опосредованно, через финансовый рынок. Здесь, однако, скрывается и заложенная в этом новом феномене угроза. На рубеже веков мировая экономика, и в особенности национальная экономика США, в которой сегмент «новой экономики» играет исключительно важную роль, оказалась не в состоянии органично включить в себя «новую экономику». Колоссальнейший исторический эксперимент — проект «новая экономика» — оказался перед неоднозначными перспективами.

Его дальнейшая траектория от точки бифуркации на рубеже веков определяется способностью прежде всего финансовой системы, банков, массы инвесторов перестроить механизм оценки непосредственно не наблюдаемых рисков, связанных с ожидаемой доходностью проектов в рамках «новой экономики».

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Что такое «новая экономика»?
2. Почему в 90-х гг. информационные технологии послужили локомотивом роста развитых стран?
3. Объясните, почему современная экономика является «финансовой экономикой»?
4. В чем причина особой роли рыночных ожиданий в «новой экономике»?
5. Как реформирование российской финансовой системы может помочь становлению «новой экономики» в нашей стране?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы надеемся, что, прочитав наш учебник, читатель не остановится в изучении экономики. Усвоив материал, изложенный в нашем учебнике, можно обратиться и к специальным экономическим изданиям.

Как разобраться в море экономической литературы?

В последние годы из-под пера российских ученых выходит очень много литературы. Конечно, в первую очередь следует обращать внимание на солидные издания, особенно те, которые выходят под грифом институтов Российской Академии наук и крупнейших вузов. Впрочем, достойными внимания могут оказаться и неприглядные на первый взгляд книжки в бумажных переплетах. Обращайте внимание на маленькую, но многозначительную деталь: на так называемый научный аппарат. Серьезные авторы оснащают свой текст большим количеством сносок, никогда не позволяя себе использовать без ссылки на первоисточник чужую мысль или цифру. В солидных книгах в конце обычно приводится большой список литературы, имеющей отношение к рассматриваемым вопросам.

Сегодня публикуется, и немало, хороших переводных книг. С ними тоже необходимо ознакомиться, чтобы иметь представление о современном состоянии того или иного вопроса в мире. Многие из зарубежных изданий выходят в сериях, например «Нобелевские лауреаты по экономике» и «Современная институционально-эволюционная теория». Изучение серии поможет составить цельное представление о научной проблеме.

Советуем почаще обращаться к экономическим энциклопедиям и справочникам. Там вы найдете много полезной информации не только по конкретному вопросу экономической теории и практики, но и о жизни и научном творчестве выдающихся ученых прошлого и современности. Это помогает многое понять в происхождении и даже содержании выдающихся экономических теорий и известных событий экономической истории.

Наконец, следите за научными экономическими журналами. Сегодня их не очень много, так что регулярное чтение трех-четырёх изданий поможет вам быть в курсе самых передовых, последних разработок отечественных и зарубежных ученых. Из журналов можно посоветовать прежде всего «Вопросы экономики» и «Мировая экономика и международные отношения» («МЭиМО»). Это очень квалифицированные издания с глубокими научными традициями.

Экономическая теория огромна и быстро развивается. Нам очень хотелось бы, чтобы наш учебник привил читателю любовь и интерес к этой замечательной науке.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Литература к первой части

1. *Агапова Т. А., Серегина С. Ф.* Макроэкономика: Учебник. 2-е изд. М.: МГУ, 1999.
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе — Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1995.
3. *Борисов Е. Ф.* Экономическая теория: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮРАЙТ, 2000.
4. *Вэриан Х. Р.* Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: Учебник для вузов / Пер. с англ. Под ред. *Фроловой Н. Л.* М.: ЮНИТИ, 1997.
5. *Гайгер Л.* Макроэкономическая теория и переходная экономика / Пер. с англ. М.: Инфра-М, 1996.
6. *Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И.* Микроэкономика: В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1999.
7. Деньги, кредит, банки. Учебник / Под ред. *Лаврушина О. И.* М.: Финансы и статистика, 1998.
8. *Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е.* Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Печатный двор, 1992.
9. *Ильчиков М. З.* Предпринимательство как сфера и способ деятельности. М.: Институт международного права и экономики, 1997.
10. История экономических учений: (современный этап): Учебник / Под общ. ред. *Худокормова А. Г.* М.: Инфра-М, 1999.
11. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978.
12. *Кокорев В. Е.* Экономика как она есть. Очерки «чистой» теории и прикладные исследования. М.: Век, 1998.
13. *Кондратьев Н. Д.* Избранные сочинения / Ред. колл. *Абалкин Л. И.* и др. М.: Экономика, 1993.
14. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1995.
15. Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. *Абалкина Л. И.* - М.: Финстатинформ, 1997.
16. Курс экономической теории / Под общ. ред. *Чепурина М. Н.* и *Киселевой Е. А.* Киров: АСА, 1999.

17. *Лобимов Л. Л., Раннева Н. А.* Основы экономических знаний. М.: Вита-Пресс, 1997.
18. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. М.: Республика, 1992.
19. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1993.
20. *Мэнкью Г. Н.* Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994.
21. *Мильнер Б. З.* Теория организации: Учебник. 2-е изд. М.: Инфра-М, 1999.
22. *Нестеренко А. Н.* Экономика и институциональная теория / Отв. Ред. Акад. *Л. И. Абалкин.* М.: Эдиториал УРСС, 2002.
23. *Общая теория денег и кредита: Учебник / Под ред. Жукова Е. Ф.* М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1995.
24. *Общая экономическая теория (Политэкономия): Учебник / Под общ. ред. Видянина В. И., Журавлевой Г. П.* М.: ПРОМО-Медиа, 1995.
25. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. М.: Республика, 1996.
26. *Самуэльсон П.* Экономика. М.: Алгон, 1992.
27. *Сенина М. А., Чибриков Г. Г.* Учебное пособие для студентов неэкономических вузов / Отв. ред. *Савченко Л. В.* М.: Экономика, 1995.
28. *Управление современной компанией: Учебник / Под ред. проф. Б. Мильнера и проф. Ф. Лиса.* М.: ИНФРА-М, 2001.
29. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, 1996.
30. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика. М.: Дело, 1993.
31. *Франк Р. Х.* Микроэкономика и поведение. М.: Инфра-М, 2000.
32. *Хайман Д.* Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: Финансы и статистика, 1992.
33. *Шаститко А. Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998.
34. *Шишкин А. Ф.* Экономическая теория: Учебное пособие для вузов. 2-е изд.: В 2 кн. М.: ВЛАДОС, 1996.
35. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
36. *Экономический словарь / Отв. ред. А. И. Архипов.* М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
37. *Экономика: Учебник / Под ред. Булатова А. С.* 2-е изд. М.: БЕК, 1997.
38. *Экономическая теория: Учебник / Под ред. Большакова А. К.* Пирей: МИРЭА — Пирейский университет, 1998.

Литература ко второй части

1. *Вильчек Вс.* Прощание с Марксом. М.: Прогресс-Культура, 1993.
2. *Гайдар Е.* Аномалии экономического роста. М.: Евразия, 1997.
3. *Голубков Д.* Особенности корпоративного управления в России. М.: Альпина, 1999.
4. Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России. М.: Наука, 1995.
5. Концепция хозяйственного порядка. Учение ордолиберализма. *Общ. ред. Херрманна-Пиллата К.* М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1997.
6. *Корнаи Я.* Дефицит. М.: Экономика, 1990.
7. *Корнаи Я.* Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000.
8. *Кудров В. М.* Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления. М.: Наука, 1997.
9. *Кудров В. М.* Крах советской модели экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2000.
10. *Лифшиц А.* Экономическая реформа в России и ее цена. М.: Культура, 1994.
11. *Мизес Л.* Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993.
12. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
13. *Ослунд А.* Шоковая терапия в Восточной Европе и России. М.: Республика, 1994.
14. Основы теории переходной экономики: вводный курс. Под ред. *Киселевой Е. А.* и *Чепурина М. Н.* Киров, 1996.
15. *Паппэ Я. Ш.* Олигархи. Экономическая хроника 1992—2000 гг. М.: ГУ — Высшая школа экономики, 2000.
16. *Радыгин А. Д.* Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее. М.: Республика, 1994.
17. Реформирование предприятий: концепция, модель, программа. М.: КОНСЭКО, 1998.
18. Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. М.: РГГУ, 1994.
19. *Тимошина Т. М.* Экономическая история России: Учебное пособие. М.: Филин, 1998.
20. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1991—1997. М.: ИЭППП, 1998.

Литература к третьей части

1. *Афони́на С.* Электронные деньги. М., 2001.
2. *Бурени́н А. Н.* Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. М.: Федеративная Книготорговая Компания, 1998.
3. *Гитман Л. Дж., Джонк М. Д.* Основы инвестирования. М.: Дело, 1997.
4. *Евстигнеев В. Р.* Финансовый рынок в переходной экономике. М.: Эдиториал УРСС, 2000.
5. Закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 26 ноября 1998г.).
6. Концепция аграрной политики России в 1997—2000 г. / Под ред. *Строева Е. С.* М.: Вершина, 1997.
7. *Кривов В. Д.* Разработка и реализация макроэкономических решений. М.: ТЕИС, 2000.
8. *Ленский Е., Цветков В.* Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития. М.: Планета, 1999.
9. *Лукаевич О. В.* Анализ операций с ценными бумагами. М., 1998.
10. *Лященко В. И.* Фондовые индексы и рейтинги. М.: Сталкер, 1998.
11. Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. *Иноземцева В. Л.* М.: Academia, 1999.
12. От кризиса к росту. Опыт стран с переходной экономикой. Под ред. *Дерябиной М. А.* М.: Эдиториал УРСС, 1998.
13. *Первозванский А. А., Первозванская Т. Н.* Финансовый рынок: расчет и риск. М.: Инфра-М, 1994.
14. Развитие экономических отношений «Центр-территория» в России. М.: Эпикон, 1999.
15. Россия 2015: Оптимистический сценарий / Отв. ред. *Абалкин Л. И.* М.: ИЭ РАН, 1999.
16. Рынок ценных бумаг, шаг России в информационное общество / Под ред. *Н. Т. Клещева, А. А. Федорова, В. А. Симонова* и др. М.: Экономика, 1997.
17. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. М.: Наука, 1997.
18. *Синельников С.* и др. Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. М.: Евразия, 1998.
19. Социально-трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы. М.: Молодая гвардия, 1996.
20. *Трейси М.* Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. Введение в теорию практики и политики. СПб.: Экономическая школа, 1995.

21. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». М.: «Книга сервис», 2003.
22. *Фельдман А. А.* Государственные ценные бумаги: Учебное и справочное пособие. М.: ИНФРА-М, 1994.
23. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / *В. К. Сенчагов, А. И. Архипов* и др.; Под ред. *В. К. Сенчагова, А. И. Архипова*. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
24. *Шмелев Г. И.* Производство сельскохозяйственных продуктов населением России. М.: *Academia*, 2002.
25. Экономическая безопасность. Производство — Финансы — Банки / Под ред. *Сенчагова В. К.* М.: Финстатинформ, 1998.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
--------------------	---

Часть I

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Глава 1. ПРЕДМЕТ И МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	5
§ 1. Какую экономическую теорию мы будем изучать?	5
§ 2. Экономические блага и проблема выбора	9
§ 3. Модели человека в экономической теории	30
§ 4. Метод экономической теории	34
<i>Резюме</i>	35
<i>Вопросы для самопроверки</i>	36
Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	37
§ 1. Экономика как социальный феномен	37
§ 2. Трансакционные издержки и институты	46
§ 3. Права собственности	53
§ 4. Рынок	64
<i>Резюме</i>	70
<i>Вопросы для самопроверки</i>	71
Глава 3. ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ НА РЫНКЕ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ	72
§ 1. Классификация рыночных структур	72
§ 2. Характеристика рынка совершенной конкуренции: основные признаки, преимущества и «провалы»	79
§ 3. Цели фирмы и концепция издержек в экономической теории. Классификация издержек фирмы	89
§ 4. Краткосрочное и долгосрочное равновесие фирмы. Длительный и короткий периоды: определения понятий	98
<i>Резюме</i>	104
<i>Вопросы для самопроверки</i>	106

Глава 4. РЫНКИ С МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТЬЮ	107
§ 1. Монополистическая конкуренция: общая характеристика и эффективность фирмы	107
§ 2. Поведение фирмы на олигополистическом рынке	113
§ 3. Чистая монополия: объем выпуска и цена	122
<i>Резюме</i>	129
<i>Вопросы для самопроверки</i>	129
Глава 5. ТЕОРИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ	131
§ 1. Понятие общей и предельной полезности блага. Полезность и цена	131
§ 2. Потребительский выбор и максимизация благосостояния потребителя	136
§ 3. Моделирование потребительского поведения: кривые безразличия и бюджетное ограничение. Оптимум потребителя	139
<i>Резюме</i>	149
<i>Вопросы для самопроверки</i>	150
Глава 6. РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ	151
§ 1. Факторы производства, производный спрос, взаимозамещение, предельный продукт и доход	151
§ 2. Рынок труда. Спрос, предложение и заработная плата, равновесие на рынке труда	158
§ 3. Рынок производственного и денежного капиталов	165
§ 4. Земля как фактор производства, рента и цена земли	172
§ 5. Предпринимательство и прибыль	181
<i>Резюме</i>	185
<i>Вопросы для самопроверки</i>	186
Глава 7. ФИРМА И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	187
§ 1. Виды предпринимательской деятельности и фирмы	187
§ 2. Организационно-правовые формы предпринимательства	199
<i>Резюме</i>	204
<i>Вопросы для самопроверки</i>	205
Глава 8. ИЗМЕРЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ	206
§ 1. Основные макроэкономические показатели	206
§ 2. Система национальных счетов	210
§ 3. Международные сопоставления	216
<i>Резюме</i>	224
<i>Вопросы для самопроверки</i>	225

Глава 9. ИНДЕКСЫ ЦЕН	226
§ 1. Назначение индексов цен и сферы их применения	226
§ 2. Основные проблемы формирования индексов цен	228
§ 3. Индексы цен на потребительские товары	232
§ 4. Индексы цен производителей	238
§ 5. Индексы цен на продукцию и услуги производственно-технического назначения, приобретаемые предприятиями-потребителями	241
§ 6. Индексы цен внешней торговли	244
§ 7. Индексы-дефляторы	245
<i>Резюме</i>	247
<i>Вопросы для самопроверки</i>	248
Глава 10. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СОВОКУПНОГО СПРОСА	249
§ 1. Совокупный спрос и совокупное предложение	249
§ 2. Модель совокупного спроса в классической и кейнсианской теориях	255
§ 3. Макроэкономическое равновесие: достижение равенства совокупного спроса и совокупного предложения	263
<i>Резюме</i>	267
<i>Вопросы для самопроверки</i>	268
Глава 11. ДЕНЬГИ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА	270
§ 1. Деньги, их сущность и функции	270
§ 2. Сущность и формы кредита	276
§ 3. Банки и их функции	280
§ 4. Денежно-кредитная политика центрального банка	291
<i>Резюме</i>	296
<i>Вопросы для самопроверки</i>	297
Глава 12. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ	298
§ 1. Общее понятие о государственных финансах, их структура и уровни	298
§ 2. Доходы и полученные официальные трансферты	306
§ 3. Расходы и чистое кредитование	311
§ 4. Дефицит государственного бюджета и его финансирование	316
§ 5. Воздействие государственных финансов на экономику. Фискальная политика	323
§ 6. Государственный долг	330
<i>Резюме</i>	333
<i>Вопросы для самопроверки</i>	335
Глава 13. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА	336
§ 1. Сущность и типы инфляции	336
§ 2. Теории инфляции	340

§ 3. Социально-экономические последствия инфляции	344
§ 4. Антиинфляционное регулирование	347
§ 5. Безработица	350
<i>Резюме</i>	355
<i>Вопросы для самопроверки</i>	356
Глава 14. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЦИКЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	358
§ 1. Экономический цикл	358
§ 2. Экономический рост	364
<i>Резюме</i>	372
<i>Вопросы для самопроверки</i>	374
Глава 15. РЫНОК И ГОСУДАРСТВО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	375
§ 1. Взаимодействие рынка и государства: ретроспективный обзор	375
§ 2. Понятия рынка и государства	380
§ 3. «Провалы» рынка и государства	385
§ 4. Еще раз об экономических институтах	393
<i>Резюме</i>	397
<i>Вопросы для самопроверки</i>	398
Глава 16. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И ТЕНДЕНЦИИ	399
§ 1. Актуальные проблемы теории управления	399
§ 2. От вертикальной иерархии — к горизонтальным структурам	404
§ 3. Проектные и матричные структуры	409
§ 4. Ассоциативные формы организации предприятий	412
§ 5. Формы коллегиального управления	420
§ 6. Управление знаниями и обучающиеся организации	422
<i>Резюме</i>	431
<i>Вопросы для самопроверки</i>	433
Глава 17. ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	434
§ 1. Классическая теория внешней торговли	434
§ 2. Факторная теория внешней торговли (теория Э. Гекшера — Б. Улина). Современные теории торговли	439
§ 3. Теория международного движения факторов производства (мобильности капитала). Основы теории международных финансов	448
§ 4. Теория международной экономической интеграции. Критерий оптимальности внешнеэкономической стратегии интегрированной (открытой) экономики	460
<i>Резюме</i>	476
<i>Вопросы для самопроверки</i>	478

Глава 18. СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	479
§ 1. Идея ограниченной рациональности	480
§ 2. Природа иррационального экономического поведения	485
§ 3. Рациональный экономический субъект и экономическая система. Проблема системного оптимума	489
§ 4. Экономика рационального и «иррационального». Экономика нелинейности	493
<i>Резюме</i>	501
<i>Вопросы для самопроверки</i>	502

Часть 2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Глава 19. АДМИНИСТРАТИВНО-КОМАНДНАЯ СИСТЕМА И ПРИЧИНЫ ЕЕ КРАХА	503
§ 1. Практическое воплощение социалистической идеи в экономике	506
§ 2. Советская экономика до начала «перестройки»	508
§ 3. Крах советской экономики на рубеже 80—90-х гг. XX в.	515
<i>Резюме</i>	520
<i>Вопросы для самопроверки</i>	521
Глава 20. СУЩНОСТЬ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ЦЕЛИ ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	522
§ 1. Сущность переходного периода	522
§ 2. Концепции переходной экономики	528
§ 3. Цели постсоциалистической трансформации	535
<i>Резюме</i>	540
<i>Вопросы для самопроверки</i>	540
Глава 21. ГОСУДАРСТВО И РЫНОК В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД	541
§ 1. Новое положение государства в условиях перехода к рыночным отношениям	541
§ 2. Процесс возникновения рыночных институтов	546
§ 3. Особенности рынка в переходный период	551
§ 4. Рынки факторов производства в переходной экономике	556
<i>Резюме</i>	560
<i>Вопросы для самопроверки</i>	560
Глава 22. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА	562
§ 1. Антиинфляционное регулирование	562
§ 2. Особенности инфляции в переходных экономиках	565
§ 3. Вопросы финансовой стабилизации в России	568
<i>Резюме</i>	576
<i>Вопросы для самопроверки</i>	577

Глава 23. ПРИВАТИЗАЦИЯ	578
§ 1. Содержание приватизации и ее методы	579
§ 2. Этапы приватизации	585
§ 3. Реформа предприятий	594
<i>Резюме</i>	598
<i>Вопросы для самопроверки</i>	598
Глава 24. РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	599
§ 1. Экономическая динамика в период трансформации	599
§ 2. Трансформационный спад и его природа	603
§ 3. Финансовые ограничения и спад производства	607
<i>Резюме</i>	614
<i>Вопросы для самопроверки</i>	615
Глава 25. ОПЫТ ТРАНСФОРМАЦИИ В СТРАНАХ СНГ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ	616
§ 1. Процесс перехода к рыночному хозяйству в странах СНГ	616
§ 2. Рыночные преобразования в Восточной Европе	621
§ 3. Пути перехода восточноевропейских стран от кризиса к росту	625
<i>Резюме</i>	631
<i>Вопросы для самопроверки</i>	631

Часть 3

АКТУАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Глава 26. СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА	633
§ 1. Структурные реформы	633
§ 2. Промышленная политика	639
§ 3. Экономические и организационные преобразования на микроуровне	645
<i>Резюме</i>	650
<i>Вопросы для самопроверки</i>	651
Глава 27. СТАНОВЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ	652
§ 1. Реформа банковской системы в период перестройки	652
§ 2. Денежно-кредитная политика и ее воздействие на деятельность банковского сектора	662
§ 3. Финансовый кризис 1998 г. и его последствия для банковской системы	671
§ 4. Современные тенденции развития банковской системы	683
<i>Вопросы для самопроверки</i>	688
Глава 28. ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ	689
§ 1. Становление фондового рынка в России и первые уроки его развития	689
§ 2. Основные определения рынка ценных бумаг	694

§ 3. Виды ценных бумаг и типы сделок с ними	695
§ 4. Структура фондового рынка России	701
§ 5. Государственное регулирование рынка ценных бумаг	703
<i>Резюме</i>	707
<i>Вопросы для самопроверки</i>	708
Глава 29. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ	709
§ 1. Понятие и основные элементы налоговой системы России	709
§ 2. Структура российской налоговой системы	711
§ 3. Особенности исчисления отдельных налогов	715
<i>Резюме</i>	728
<i>Вопросы для самопроверки</i>	728
Глава 30. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ	729
Социальная сфера в современной экономике	729
<i>Резюме</i>	739
<i>Вопросы для самопроверки</i>	740
Глава 31. АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС В ПЕРЕХОДНЫХ УСЛОВИЯХ	741
§ 1. Структура агропромышленного комплекса и ее изменения	741
§ 2. Причины аграрного кризиса и условия его преодоления	754
§ 3. Особенности регулирования АПК	756
<i>Резюме</i>	763
<i>Вопросы для самопроверки</i>	763
Глава 32. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В РОССИИ	764
§ 1. Понятие и принципы бюджетного федерализма	764
§ 2. Права ведения и расходная ответственность	768
§ 3. Разграничение налоговых полномочий в России	775
§ 4. Механизмы финансового выравнивания	781
§ 5. Бюджетный федерализм и задолженность субъектов Федерации	784
<i>Резюме</i>	786
<i>Вопросы для самопроверки</i>	787
Глава 33. ПОЛИТИКА РЕФОРМ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	788
§ 1. Сущность и основные показатели экономической безопасности	788
§ 2. Классификация угроз экономической безопасности	793
§ 3. Стратегические цели, задачи и механизмы обеспечения экономической безопасности	806
<i>Резюме</i>	815
<i>Вопросы для самопроверки</i>	816

Глава 34. «НОВАЯ ЭКОНОМИКА»: НЕОДНОЗНАЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КРУПНЕЙШЕГО ПРОЕКТА	817
<i>Резюме</i>	824
<i>Вопросы для самопроверки</i>	825
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	826
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА	827
Литература к первой части	827
Литература ко второй части	829
Литература к третьей части	830

Учебное издание

**Архипов Анатолий Иванович
и др.**

ЭКОНОМИКА

Учебник

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.02.953.Д.009109.10.06 от 05.10.2006 г.

Подписано в печать 15.08.07. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Печать офсетная. Печ. л. 53,0. Доп. тираж 3000 экз. Заказ № 3032.

ООО «ТК Велби»

107120, г. Москва, Хлебников пер., д. 7, стр. 2.

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных дианозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

WWW.BOOK.RU



**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ
КНИГИ
ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ
ЗНАНИЙ**

- ЛИДЕР В ИЗДАНИИ И РАСПРОСТРАНЕНИИ ДЕЛОВОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- АССОРТИМЕНТ — 30000 НАИМЕНОВАНИЙ КНИГ 2000 РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ
- БОЛЕЕ 1000 НАИМЕНОВАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ИЗДАНИЙ
- ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАНЫ СНГ
- ИНФОРМАЦИОННАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ
- ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН — WWW.BOOK.RU

Адрес: 129110, г. Москва
ул. Большая Переяславская, д. 46

Тел./факс: (495) 680-7254, 680-9106
680-9213, 680-1278, 680-0671, 775-8387

E-mail: office@knorus.ru

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

КОДЕКСЫ

СБОРНИКИ

СБОРНИКИ
• ПРОСПЕКТ •

ФИЛОСОФИЯ ПСИХОЛОГИЯ
ФИНАНСЫ

ОТЧЕТНОСТЬ

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

ФИЛОСОФИЯ

ОТЧЕТНОСТЬ

КОММЕНТАРИИ

ЗАКОНЫ

• ПРОСПЕКТ •

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

СБОРНИКИ

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

ИСТОРИЯ

ФИЛОСОФИЯ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

ПСИХОЛОГИЯ

ЭКОНОМИКА

КОММЕНТАРИИ

КОММЕНТАРИИ

КОДЕКСЫ ЗАКОНЫ

ФИНАНСЫ

ОТЧЕТНОСТЬ

ЗАКОНЫ

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

• ПРОСПЕКТ •

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

ИСТОРИЯ КОДЕКСЫ

ЭКОНОМИКА ФИНАНСЫ

• ПРОСПЕКТ •

УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ПО ПРАВУ

КОММЕНТАРИИ

ФИЛОСОФИЯ
ПСИХОЛОГИЯ



• ПРОСПЕКТ •

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОСПЕКТ»
111020, Москва, ул. Боровая, д.7, стр.4
(495) 967-1572
e-mail: mail@prospekt.org
www.prospekt.org

КОДЕКС®

**информационно-правовые системы
и деловое программное обеспечение**

ПРАВОВЕДУ И ЮРИСТУ

- федеральное и региональное законодательство •
- судебная и иная •
- правоприменительная практика •
- комментарии и консультации •
- образцы документов •

БУХГАЛТЕРУ И ЭКОНОМИСТУ

- законодательство о бухгалтерском учете •
и налогообложении
- нормативы, индексы, ставки •
- корреспонденция счетов •
- все формы отчетности •
- налоговый календарь •
- курсы валют •

РУКОВОДИТЕЛЮ И СПЕЦИАЛИСТУ

- нормативно-правовые акты •
- нормы, правила, стандарты •
(ГОСТы, СНИПы, СанПиНы и т.д.)
- методическая и справочная информация •

СТУДЕНТУ И ПРЕПОДАВАТЕЛЮ

- Технологии для создания обучающих систем •
- Электронные CD-справочники •



НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО
ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЙ
КОНСОРЦИУМ «КОДЕКС»

Москва: (495) 257-35-34, 257-31-65,

Санкт-Петербург: (812) 740-78-78,
325-96-24

Для других регионов России:
(812) 740-78-77, 324-66-01

E-mail:

center@kodeks.ru

www.kodeks.ru