

Среднее профессиональное образование

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

С. М. Пястолов

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Учебник



ACADEMIA

соответствует  
ФГОС

330.1(071

п 991

СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**С. М. ПЯСТОЛОВ**

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

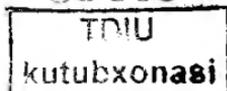
**УЧЕБНИК**

*Рекомендовано  
Федеральным государственным учреждением  
«Федеральный институт развития образования»  
в качестве учебника для использования  
в учебном процессе образовательных учреждений,  
реализующих программы среднего  
профессионального образования*

*Регистрационный номер рецензии 348  
от 16 июня 2009 г. ФГУ «ФИРО»*

4-е издание, стереотипное

836958



OHTU



Москва  
Издательский центр «Академия»  
2013

330.1(07)

УДК 33(075.32)

ББК 65.01я723

П991

Рецензенты:

президент международной педагогической академии, д-р экон. наук,  
д-р пед. наук, профессор *Б. К. Тебиев*;

преподаватель общественных дисциплин Московского колледжа  
градостроительства и предпринимательства *Т. В. Обревко*;

преподаватель дисциплины «Экономическая теория»  
Финансового колледжа № 35 г. Москвы *В. Г. Слагода*

**Пястолов С. М.**

П991 Экономическая теория : учеб. для студ. учреждений сред.  
проф. образования / С. М. Пястолов. — 4-е изд., стер. — М. :  
Издательский центр «Академия», 2013. — 240 с.

ISBN 978-5-4468-0170-1

Учебник может быть использован при освоении общепрофессиональ-  
ной дисциплины «Основы экономической теории» в соответствии с тре-  
бованиями ФГОС СПО по специальностям «Экономика и бухгалтерский  
учет (по отраслям)», «Банковское дело».

Приведен обзор экономических теорий и базовых концепций современ-  
ной экономики. Содержание макро- и микроэкономических теорий раскры-  
то на примерах конкретных экономических ситуаций с учетом опыта пре-  
образований в российской экономике. Рассмотрены закономерности раз-  
вития мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Для студентов учреждений среднего профессионального образования.

УДК 33(075.32)

ББК 65.01я723

*Оригинал-макет данного издания является собственностью  
Издательского центра «Академия», и его воспроизведение любым  
способом без согласия правообладателя запрещается*

© Пястолов С. М., 2007

© Пястолов С. М., 2012, с изменениями

© Образовательно-издательский центр «Академия», 2012

© Оформление. Издательский центр «Академия», 2012

ISBN 978-5-4468-0170-1

## Уважаемый читатель!

Данный учебник является частью учебно-методического комплекта по специальностям «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)», «Банковское дело».

Учебник предназначен для изучения общепрофессиональной дисциплины «Основы экономической теории» в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальностям «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)», «Банковское дело».

Учебно-методические комплекты нового поколения включают в себя традиционные и инновационные учебные материалы, позволяющие обеспечить изучение общеобразовательных и общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей. Каждый комплект содержит учебники и учебные пособия, средства обучения и контроля, необходимые для освоения общих и профессиональных компетенций, в том числе и с учетом требований работодателя.

Учебные издания дополняются электронными образовательными ресурсами. Электронные ресурсы содержат теоретические и практические модули с интерактивными упражнениями и тренажерами, мультимедийные объекты, ссылки на дополнительные материалы и ресурсы в Интернете. В них включен терминологический словарь и электронный журнал, в котором фиксируются основные параметры учебного процесса: время работы, результат выполнения контрольных и практических заданий. Электронные ресурсы легко встраиваются в учебный процесс и могут быть адаптированы к различным учебным программам.

Учебно-методический комплект разработан на основании Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования с учетом его профиля.

За десятилетия социально-экономических преобразований уровень экономического образования в нашей стране заметно вырос. Уже не только в научных изданиях, но и в популярных газетах и журналах достаточно квалифицированно ведется обсуждение самых насущных экономических проблем: какие факторы являются решающими для обеспечения экономического роста, какой нам нужен валютный курс — гибкий или жесткий, насколько специфичны условия российской экономики и другие. Понемногу рыночные концепции становятся частью наших представлений о мироустройстве.

Однако есть и проблемы, связанные с недостатком экономического образования. К сожалению, нередко случаи, когда некто, выучив несколько формальных определений понятий и законов рыночной экономики, обнаруживает, что в условиях российской действительности они не соответствуют тому, о чем написано в западных учебниках. Так, можно порой услышать рассуждения, что и закон спроса у нас не тот, и «ножницы Маршалла» не стригут, и вообще... — «умом Россию не понять».

Самое печальное, что такие рассуждения нередко звучат из уст некоторых руководителей региональных и федерального уровней. И это вполне объяснимо. Ведь, если признать, что экономика подчиняется объективным законам, то затем придется признать и то, что имярек в этих законах как следует не разобрался и пытается свои ошибки или хозяйственные преступления (не всегда очевидно, что хуже) скрыть от внимания общественности за мнимыми философствованиями о «загадочной» русской душе и сетованиями на слишком большие (маленькие) размеры его региона, на слишком жаркий (холодный) климат, на слишком холмистый (равнинный) рельеф местности и т.п.

Другой вариант — некто, имеющий доступ к ресурсам, принадлежащим обществу, неплохо выучил экономическую теорию. Но из всех экономических концепций выбирает и публично озвучивает те, с помощью которых можно доказать, что имярек имеет право получать максимально возможную прибыль, эксплуатируя

эти ресурсы. При этом он «забывает», что есть и другие концепции, утверждающие, что прибыль нужно делить со всем обществом, а не только с теми, кто обязан следить за сохранностью ресурсов и имеет власть.

Гражданам стран, добившихся сегодня заметных экономических успехов (в учебнике они будут называться успешными экономистами), пришлось достаточно длительное время потратить на то, чтобы понять: экономическая свобода — вещь очень заманчивая, она позволяет добиваться ежегодного увеличения благосостояния каждого гражданина. Но, в то же время, экономическая свобода подразумевает и экономическую ответственность за свои собственные решения. Если право принимать экономические решения общество делегирует выборному представителю, то общество также оставляет за собой право спросить с него за достигнутые результаты.

Однако для того чтобы спрашивать, нужно знать предмет, как минимум, не хуже того, кто отвечает. Это понимает каждый школьник. Настала пора и российским гражданам усвоить уроки демократического управления (если желание жить лучше оказалось сильнее, чем желание жить спокойнее), а значит и уроки грамотного и достойного хозяйствования на своей земле.

Здесь есть определенные трудности. Действительно, многие западные экономические теории плохо «работают» в российских условиях. Тем не менее ученый, знакомый с принципом фальсификации научных теорий, скажет, что этот факт не опровергает ту или иную теорию, а напротив, — служит доказательством ее правдоподобности (если есть условия, при которых данная теория все-таки позволяет получить верные прогнозы). Следовательно, для России нужна другая теория (модификация теории), отличная от той, которая применяется в Англии, Франции, США или другой стране.

Поэтому важно не просто усвоить основные положения некоторой экономической науки, но и понять сущность научного метода, чтобы можно было заметить, где находится граница применимости теории, и каким образом меняются ее предпосылки, если происходит изменение внешних условий.

Многие концепции, которые в западных курсах экономической теории проговариваются скороговоркой, российским учащимся полезно подробнее разяснить и осмыслить. Это прежде всего концепции институтов — «форм общественной жизни», экономических систем, видов деятельности, экономических сигналов, общественного благосостояния, экономической справедливости.

Опасность для неопита заключается в том, что многие слова, применяемые для обозначения экономических концепций, кажутся давно знакомыми. Однако в российской действительности они часто имеют смысл другой, если не противоположный, чем в развитых экономических системах других стран. А неверное усвоение базовых концепций приводит к недостоверным прогнозам и плачевным практическим результатам. К сожалению, в современной России таких примеров более, чем достаточно.

В некоторых разделах данного учебника изложение может показаться довольно сложным. Это связано с тем, что концепции, излагаемые в данных разделах появились сравнительно недавно (например, неинституциональное направление в экономической теории усиленно развивается последние 20—30 лет). Однако в свое время казались очень сложными такие концепции как ценность и цена, инфляция, полезность, спрос и предложение и другие. А теперь их нередко можно услышать и в речи обычных людей — не экономистов. Очевидно, новые представления требуют соответствующих понятий для своего выражения.

Основой настоящего учебника являются российский стандарт среднего профессионального образования по направлению «Экономика»<sup>1</sup>, а также международный стандарт K-12 базового экономического образования<sup>2</sup>. Концепции этих стандартов разделены на фундаментальные, микроэкономические, макроэкономические и концепции мировой экономики. Они составляют «скелет» учебника и предлагаются для изучения «порциями». В заключении определенного этапа обучения сформулированы краткие итоги и приведены примеры тестов, задач и заданий для самостоятельного исследования в прилагаемом к учебнику Практикуме.

Каждая «порция» требует примерно равного объема усилий для освоения. При этом, правда, предполагается, что образовательные навыки и объем знаний учащихся возрастают. Также предполагается, что совершенствуются умения учащихся вести самостоятельные исследования, изучать сопутствующий материал.

Учитывается также то, что студент учреждений среднего профессионального образования в ходе процесса освоения «основ экономической теории» изучает и специальные дисциплины: ос-

---

<sup>1</sup> Дополнительные материалы можно найти на интернет-сайтах Министерства науки и образования Российской Федерации (например, [www.ecsocman.edu.ru](http://www.ecsocman.edu.ru)).

<sup>2</sup> См. *A Framework for Teaching Basic Economic Concepts with Scope and Sequence Guidelines, K-12*. National Council on Economic Education. *Дополнительные материалы см. на сайте Национального Совета по Экономическому Образованию США и др.:* [www.ncee.org](http://www.ncee.org), [www.councilforeconed.org](http://www.councilforeconed.org).

новы экономики, статистики, бухгалтерского учета, микроэкономики и другие. Базовая подготовка включает, помимо прочего, навыки анализа функциональных зависимостей, не самых сложных методов дифференциального исчисления, знания основ геометрии и тригонометрии. Опыт показывает, что легко справляются с экономическими проблемами на данном и других уровнях обучения учащиеся, которые имели неплохие результаты по физике, географии, истории, логике.

В дополнение к требованиям российского стандарта среднего профессионального образования по направлению «Экономика», при написании учебника учитывались требования программы по «Основам экономической теории» для учащихся учреждений среднего профессионального образования.

Учитывалось также и то, что наука не стоит на месте, а в условиях переходной экономики требуется порой совершенно новый взгляд на вещи, новые идеи для понимания многих фактов и явлений экономической действительности. Последнее обстоятельство заставило в некоторых случаях выйти за рамки существующих образовательных стандартов и представить новые для данного уровня изложения в российской средней школе экономические концепции. Это прежде всего концепции экономической психологии, институционального анализа и, в частности, — экономики благосостояния и теорий развития.

Для облегчения понимания сущности новых концепций в ходе изложения используется методика наглядно-образного моделирования, учащимся предлагаются задания, требующие творческого подхода, развития навыков самостоятельного исследования и творчества. В дополнительных методических материалах приведены примеры выполнения такого рода заданий учащимися московских колледжей и школ. Выполнение творческих заданий рекомендуется ввести в постоянную практику учебной работы.

# I

## РАЗДЕЛ

# ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- Глава 1. Философская машина экономики
- Глава 2. Базовые экономические концепции
- Глава 3. Экономические системы

# ФИЛОСОФСКАЯ МАШИНА ЭКОНОМИКИ

Приложи сердце твое к учению и уши твои — к умным словам.

(Притчи, 12[23])

## 1.1. ОПИСАТЕЛЬНАЯ И НОРМАТИВНАЯ ТЕОРИИ

Найти философский камень, магический ключ, открывающий тайны природы — сокровенная мечта мудрецов всех времен и народов. Человеческий разум не в состоянии охватить все многообразие знаний о природе и обществе, ему необходим водитель — ключ, машина, которая удерживала бы ум от блужданий, представляя ему в то же время инициативу и свободу; это математика в приложении к абсолютному, союз позитивного с идеальным. Истории известны примеры подобных «философских машин», тайны которых и сегодня не разгаданы до конца.

Ключ царя Соломона представлял собой иероглифический и числовой алфавит, выражающий буквами и числами ряд всеобщих и абсолютных идей. Позднее стала известна «философская машина» Р.Люлия, философа и алхимика XVIII в. Она состояла из концентрических кругов и расположенных на них в определенном порядке слов, обозначающих идеи разных миров. Когда слова устанавливались в определенном положении, чтобы сформулировать вопрос, другие слова давали ответ на него. Шахматы, домино, колода карт, игральные кости, алфавит, цифры, системы исчисления — именно в таком виде человечество сумело сохранить древние «философские машины».

«Грамоте разуместь» в понимании русичей означало не просто уметь читать и писать, но и представлять всю систему мироздания и свое место в ней (что вообще говоря требуется и от современного образованного человека). Сегодня учитель и ученик, хотя бы они этого или нет, следуют алгоритмам «философских машин» хотя бы уже потому, что в своих рассуждениях выделяют субъект и объект, формируют триаду: тезис — антитезис — синтез, используют другие приемы формальной логики.

В этом смысле работа по изучению какой-либо науки, включающей набор взаимосвязанных концепций, есть не что иное как изобретение «философской машины». Именно изобретение, ведь «сколько голов — столько умов». Каждый человек по-своему воспринимает информацию, по-своему мыслит, а значит, в его голове складывается его собственная концепция, его «философская машина». Поэтому представляется полезным обратиться к рассмотрению естественного хода рассуждений, который имеет место при изучении и осмыслении того или иного факта, явления, следуя при этом алгоритмам известных «философских машин». Кроме того, обратим внимание на методические приемы и способы представления информации, основанные на древних традициях.

Существует представление, что процесс обучения — это освоение новых слов, понятий, которые затем применяются на прак-

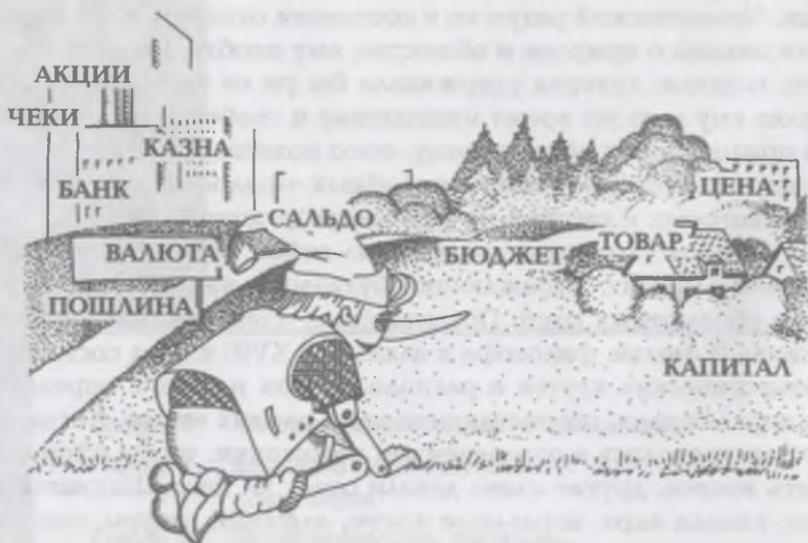


Рис. 1.1. Учащийся воспринимает уже готовые понятия

тике. Иными словами, сознание учащегося представляет собой чистую доску (*tabula rasa*), важно лишь без помарок и ошибок изобразить на ней необходимые вещи. В соответствии с таким представлением учащийся воспринимает готовые понятия, как это показано на рис. 1.1.

Однако в реальной жизни человек находится в окружении множества различных вещей. Часто вещи выполняют разные функции в различных сферах деятельности человека. В процессах осмысления реальности и в общении с другими людьми человек получает представления о том, что его окружает. Так вещи реальные становятся образами, понятиями, т. е. объектами идеального мира. Человеку порой бывает сложно сориентироваться во всем этом многообразии. Человек, озадаченный житейским хаосом изображен на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Чтобы разобраться в многообразии вещей и событий, нужно уметь анализировать

Наука помогает человеку разделить всю информацию, поступающую из внешнего мира, на три части: информацию о фактах и явлениях, информацию о понятиях и величинах, информацию о законах и прогнозах (рис. 1.3). Наука также объясняет, что и обращаться с этой информацией нужно по-разному, поскольку человек при работе с разными типами информации решает разные задачи.

Читатель исходя из собственного опыта может сделать вывод о том, что изучение любого предмета сводится в конечном итоге к следующему: во-первых, человек должен суметь назвать то, что его окружает (на что обращается внимание при изучении данного предмета, что можно обнаружить в ходе наблюдения, эксперимента) словами (придумать или отыскать новые слова, если старого запаса не хватает); во-вторых, выделить среди этих слов те, которые означают понятия и величины, обнаружить (или опять же выучить) законы, их связывающие; а в-третьих, суметь пред-



Рис. 1.3. На первом этапе анализа информацию следует разделить на три части

сказать, какие новые факты, явления могут быть обнаружены при определенных условиях.

Причины трудностей, возникающих при изучении предмета, почти всегда связаны с тем, что человек не нашел нужного слова для описания нового явления или просто запомнил слово, не разобравшись в его значении. Освоение новой теории, таким образом, можно было бы определить как разъяснение непонятных слов. Взаимосвязь между понятиями, концепциями будет очевидной, если станет ясна необходимость употребления в соответствующем контексте того или иного слова.

Но, в реальных ситуациях человек сначала имеет дело с объектами реальности, с фактами — в ощущениях. Лишь на следующем этапе — этапе восприятия, с ощущениями соотносятся слова — понятия. Так формируется первый вид информации (данные наблюдений). Второй вид информации — содержание понятий, теорий, получается в результате обдумывания, осмысления фактов. Третий вид информации — выводы, инструкции, предназначен для использования в экономической деятельности, в ходе которой появятся новые факты.

К особенностям научного исследования нужно отнести то, что, работая с тремя видами информации об окружающей его действительности, человек должен по-разному к ним относиться. Сначала как наблюдатель, затем как теоретик, и далее как исполнитель.

В роли наблюдателя за фактами и явлениями человек не имеет права на какие-либо предварительные выводы и суждения.

В роли теоретика человек должен строго следовать им же установленным предпосылкам и допущениям модели, а в роли исполнителя — выполнять указания теории (рис. 1.4). В большом и сложном хозяйстве страны, мира исполнение всех этих ролей требует специальной подготовки и образования.

Особая наука, ее называют экономической статистика, помогает людям вести наблюдения за экономическими фактами и явлениями. Классификацией и анализом статистических данных занимается описательная (или позитивная) экономика.

Таким образом, *позитивная экономическая теория* занимается изучением того, что есть. При этом наука выполняет и познавательную функцию (понимание), позволяя делать приблизительные прогнозы: если так было раньше, то, вероятно, повторится и в настоящее время, и в будущем.

На основе накопленных данных люди формируют представления о свойствах реальности, которые отражаются в системе экономических понятий.

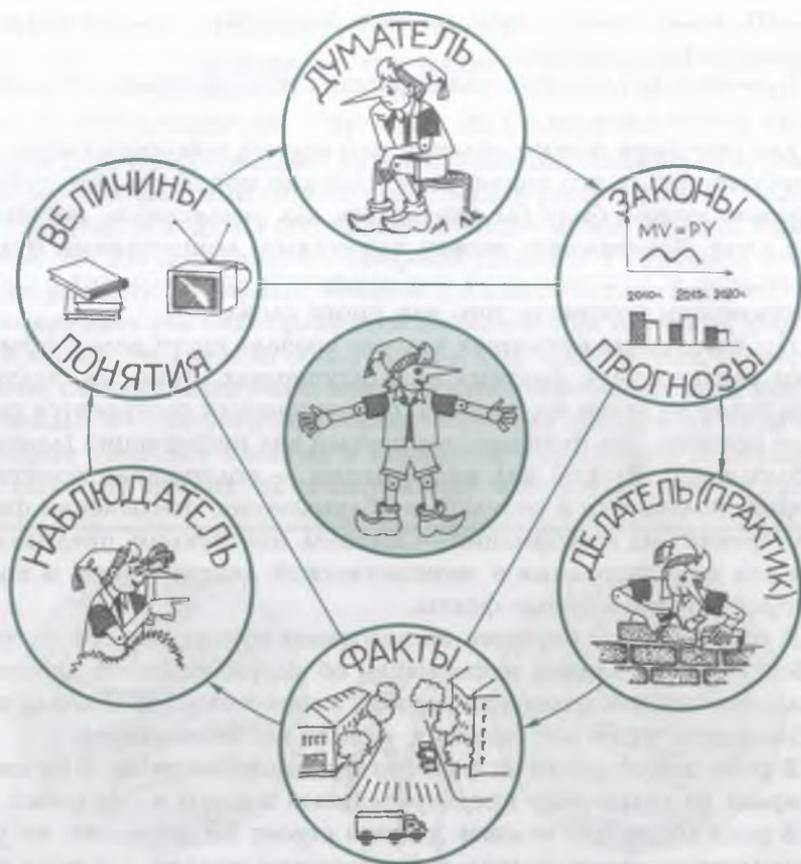


Рис. 1.4. Для лучшего решения различных экономических задач люди специализируются на различных видах деятельности

*Понятие* — это выражаемая словом или словосочетанием единица мышления, в которой предметы, явления, свойства, отношения и другие объекты отражаются через их существенные признаки. Понятие отличается высокой степенью абстрактности.

*Величина* — категория, отражающая количественные характеристики наблюдаемых фактов и явлений. Величины могут быть абсолютными и относительными.

От понятий и связанных с ними величин ученые переходят к пониманию и формулировке экономических законов.

*Экономические законы* — это устойчивые связи между экономическими процессами и явлениями, постоянно проявляющие

себя в определенных условиях. Законы следует отличать от статистических закономерностей, которые могут проявляться с определенной долей вероятности.

Научные дисциплины, в которых экономические законы формулируются и доказываются, относят к сфере нормативной экономики. *Нормативная экономика* определяет, что должно быть в экономике при соблюдении тех или иных условий. Кроме того, выявляя недостатки текущего состояния экономики, нормативная теория предлагает пути достижения другого — лучшего состояния. При этом важнейшей задачей является также выяснение того, что же служит критерием оценки: какое состояние экономики лучше.

В своей практической хозяйственной деятельности люди пользуются прогнозами и выполняют рекомендации экономической теории. Однако практические задачи, например достижение максимального выпуска продукции, получение максимальной прибыли от реализации, снижение затрат, решаются в рамках прикладных экономических дисциплин — маркетинга, менеджмента, теории предприятия и т. д.

Чуть позже мы подробнее рассмотрим каждый из элементов этой схемы (см. рис. 1.4). Сейчас важно отметить особенности полученной «философской машины». Это уже не механическая, как у Р. Люблия, но мысленная конструкция: то, что в эпоху нового времени Ф. Бэкон назвал «новым органом», или инструментом познания. При этом так же, как у хорошо отлаженного механизма, в мысленной конструкции не должно быть лишних деталей. У каждой — свое назначение, и вместе они служат одной цели.

Умение строить подобные логические конструкции оказывается весьма полезным и в повседневной жизни. Как показывают социально-психологические исследования, многие личные проблемы, конфликты в семье или группе возникают из-за того, что нет четкого представления о взаимосвязи элементов «философской машины».

С построения подобных конструкций начинается любой вид экономического действия. Составляете ли вы бизнес-план, изучаете ли информацию, опубликованную в отчете, в средствах массовой информации или принимаете решение по какому-либо вопросу, — вы строите модель.

---

Есть проблема, которая никогда не может быть решена — это вопрос о соответствии экономической модели и реальности. Полного соответствия не может быть по определению, ведь модель

содержит в себе отражение лишь самых существенных черт экономики. Сложности сегодняшней российской экономической ситуации во многом обусловлены тем, что экономические концепции, рождающиеся в головах экономистов, остаются непонятыми менеджерами и просто гражданами. А на этапе реализации теоретических положений получается такое, что несчастным экономистам остается только хвататься за голову или глотать валидол. «Я совсем не это имел в виду», — высказывался когда-то К.Маркс по поводу соображений российских социал-демократов о переустройстве общества.

В 1996 г., выступая на расширенном заседании отделения экономики Российской академии наук, академик Д. Львов говорил о том, что необходимо признать факт глубокого раскола не только в обществе, но и в самой экономической науке: «Можно подумать, что в России не одна, а две экономики, так неизвестны ее портреты, рисуемые разными группами экономистов. Такое положение недопустимо, оно дискредитирует экономическую науку. Остаются без ответа даже самые простые вопросы». На самом деле раскол этот есть не что иное, как расхождение в базовых экономических моделях.

---

Как известно, задача любой модели — обеспечить достоверный прогноз, воспользовавшись которым человек сможет достичь поставленной цели. Чтобы построить модель, необходимо выделить круг фактов и явлений, имеющих непосредственное отношение к процессу достижения цели.

Наблюдая за фактами и явлениями, человек формирует понятия и определяет величины, которые можно анализировать и использовать в теоретических построениях. Затем он обращается к своему теоретическому инструментарию: к известным ему аксиомам, теоремам, законам различных наук, с помощью которых делает прогноз о возможном развитии наблюдаемого объекта, принимает решения о действиях, способствующих движению в выбранном направлении, которые приведут к появлению новых (желаемых) фактов и явлений.

Таким образом, круг (это может быть производственный цикл или другая деятельность, направленная на достижение определенной цели) замыкается. Обратим внимание на то, что основными элементами модели являются:

- факты и явления;
- понятия и величины;
- законы и прогнозы.

Все они являются опорой, позволяющей человеку осваивать новые области реальности с помощью деятельности, которую можно разделить на три вида:

- наблюдение и измерение (оценка);
- анализ и синтез;
- принятие решений и действие.

Таким образом, идея «философской машины» помогает лучше понять сущность основных экономических концепций, воспринимать их не как нечто постороннее, не имеющее к вам прямого отношения, но обнаружить, что ваш личный опыт уже содержит многое из того, о чем рассказывается в этой книге. Каждый человек ежедневно принимает десятки решений и совершает экономические действия, если перенести процесс принятия решений с уровня интуиции на уровень сознания, сделать его рациональным, эффективность экономических действий увеличивается во много раз. Это и есть главная задача экономической теории.

## **1.2. ПРЕДМЕТ, СТРУКТУРА, МЕТОДОЛОГИЯ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Процесс построения экономической модели в общих чертах изображен на рис. 1.4. На этом же рисунке изображены элементы, которые служат основой для формирования экономической теории.

Начнем рассмотрение с фактов. Прежде всего отметим, что научными признаются не всякие наблюдаемые и зафиксированные факты. Иными словами, не для всякого факта существует наука. Но, каким же образом можно узнать, есть ли наука для данного факта или нет? Положительный ответ на этот вопрос подразумевает, что в соответствующих научных публикациях можно найти понятие, подходящее для описания наблюдаемого факта. Если такое понятие обнаружить не удастся, то его следует придумать самому наблюдателю, или же признать, что факт не является научным.

Если научные факты повторяются в сходных ситуациях, то следует говорить о явлениях. Отбором фактов для их исследования с помощью методов экономической теории занимается экономическая статистика, которая изучает массовые явления в виде статистических совокупностей. Целью такого исследования является сбор данных для экономического анализа, поэтому занимать-

ся этим должны специалисты, которые знают не только технологию статистики (количественные методы), но могут понять и существо изучаемых процессов (их качественные свойства). В этой связи в экономической статистике выделяют раздел описательной (или позитивной) экономики, в котором явления, определяемые в результате статистического наблюдения, увязаны с соответствующими понятиями и величинами.

Теория представляет собой понятийное, теоретическое осмысление реальности. Это форма знания, представленного в определенной системе понятий, теоретических моделей, схемах и сформулированного в универсальных высказываниях — законах, формулах.

Следует заметить, что в экономической теории как в любой другой гуманитарной науке объект и субъект исследования часто совпадают. Учитывая, что экономическая теория изучает в том числе и особенности человеческого экономического поведения, ее в определенной степени можно считать наукой о самопознании. В основном, это относится к *микроэкономике* — разделу экономической теории, изучающему особенности экономического поведения индивида и групп индивидов: на основе выявленных особенностей определяются параметры поведения групп индивидов — покупателей и продавцов товара, включая организации и государство.

*Макроэкономика* изучает экономические явления в рамках страны и всего мира. Такие понятия, как безработица, инфляция, экономические циклы уже можно считать социально-экономическими.

Значимыми разделами экономической теории являются мировая экономика и теория экономических систем. *Мировая экономика* изучает мировое хозяйство в целом.

*Теория экономических систем* создана как результат обобщения тенденций экономического развития хозяйственных структур в различных странах.

Экономические отношения возникают и развиваются в определенной социокультурной среде. Согласно одному из 150 существующих определений культура — это система ценностей, представлений о мире, и система поведения общие для большинства людей в данном обществе. Культура формирует пространство общения, предоставляет в распоряжение человека знаковые и символические средства. Эти средства в большинстве случаев создаются самими людьми, а не берутся готовыми из генетической памяти, как у животных.

Знаковые и символические средства не просто обеспечивают выражение человеческой мысли, они влияют на содержание мыс-

лительных процессов и знаний. Согласившись, что культура определяет экономические взаимодействия (есть даже такое понятие — хозяйственная культура), мы приходим к выводу: найти определение экономической теории не менее сложно, чем определение культуры. Однако П. Самуэльсон, лауреат Нобелевской премии по экономике 1970 г., в своем популярном учебнике приводит гораздо меньше определений экономической теории (более, чем на порядок). Почему?

Дело в том, что при построении экономических моделей принимаются определенные допущения. Их число ограничено. Множество фактов реальности просто не принимается во внимание. Социальная реальность неопределенна и изменчива, так как в ней существует постоянный выбор между альтернативами. Причем в экономических моделях число таких альтернатив значительно меньше, чем в моделях социальных.

Предмет экономической теории претерпел заметные изменения в ходе истории развития экономической мысли: от экономии — науке о хозяйстве, от политической экономии — науке об управлении государственным хозяйством — к современному пониманию экономической теории — науке о поведении людей, которые стремятся удовлетворить свои неограниченные (постоянно растущие) потребности в условиях ограниченности ресурсов.

Ограниченный набор допущений задает множество основных концепций и понятий, которые формируют нормативную базу экономической теории. Эти концепции и понятия, законы логики и диалектики, определяющие взаимоотношения между ними, составляют предмет нормативной экономической теории. Ученый, работающий в этой области, уже не обязательно имеет дело с конкретными фактами и явлениями. Он доверяет такую работу статистикам. Здесь, так же как и в других областях экономической деятельности, действует принцип разделения труда.

Особенностью экономической теории в европейском, ее рациональном понимании, является то, что без нормативного анализа невозможно выполнить ее основные функции — сформулировать и доказать гипотезы, законы, составить на их основе прогнозы, которые могут быть использованы в хозяйственной практике. Нормативный анализ применяет присущую ему методологию, основанную на законах формальной логики — науки об основных формах, операциях и законах правильного мышления.

В логике мышление рассматривается как инструмент познания окружающего мира, средство получения истинных знаний. Мышление интересует логику со стороны его результативности: насколько

осмысленные действия человека позволяют ему комфортно существовать в окружающем мире. Научное мышление оперирует понятиями и категориями, которые выводятся путем абстрагирования.

При изучении хозяйственной деятельности экономических субъектов широко используются анализ, синтез индуктивный, дедуктивный и другие методы формальной логики. Анализ как метод изучения хозяйственных процессов и явлений означает разложение, расчленение изучаемого объекта на части, отдельные элементы. Полученные отдельные данные, разрозненные наблюдения обобщаются в процессе синтеза.

*Индуктивный метод* исследования позволяет перейти от изучения отдельных факторов и явлений к обобщениям. Движение мысли, таким образом, осуществляется от частных положений к обобщающим показателям экономической деятельности. *Дедуцией* называют метод исследования изучаемых объектов, при котором движение мысли осуществляется от общего к частному.

Следует упомянуть также метод сравнения — определение сходства или различия явлений; метод аналогии — переноса свойств с известного явления на неизвестное; использование гипотез — научно обоснованных предположений о связях или причинах явлений, процессов.

Перечисленные выше методы формальной логики дополняются экономико-математическим моделированием и экспериментированием.

Методы экономической теории основаны на законах диалектики. Так, в ходе изучения хозяйственной деятельности экономических субъектов выявляются противоречия в их хозяйственной деятельности и способы преодоления этих противоречий. Важнейшие *диалектические приемы*: восхождение от абстрактного к конкретному и выявление единства исторического и логического.

Задачи, которые решает современная экономическая теория, требуют новых исследовательских междисциплинарных подходов к экономическим проблемам в самом широком смысле, с преобладанием во многих случаях психологической и социальной составляющих. Формальная логика порой оказывается бессильной по простой причине — для ее применения не оказывается достаточных оснований, не хватает информации. И тогда на выручку приходит *естественная логика*.

Естественная логика основана на ином восприятии мира. Это своего рода «логика причастности», где в основной набор концепций включены такие понятия, как системность, комплексность, синергия, где присутствуют рассуждения типа «нет дыма без

огня», «яблоко от яблони недалеко падет». Перенос истинности с одного суждения на другое (как в логике формальной) уже не является определяющей задачей. Важно определить общие признаки и свойства объектов исследования.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

---

1. Зачем люди придумывали различные философские машины?
2. На какие этапы можно разделить процесс освоения новой реальности?
3. Какие роли исполняет человек на различных этапах построения модели?
4. Каковы особенности научного мышления?
5. Что изучают микроэкономика и макроэкономика?
6. В чем состоит главная задача экономической теории в современной России?

# БАЗОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

Не следует умножать сущности без необходимости.

*У.Оккам*

### 2.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ

---

Для того чтобы получать выгоду в результате экономической деятельности, чтобы эффективно управлять экономикой, нужно научиться описывать поведение людей, предсказывать их решения в экономической сфере. С этой целью экономическая теория предлагает сначала разделить всех людей на покупателей и продавцов, или использовать другой вариант деления — на потребителей и производителей. Обратившись к истории экономической мысли, мы обнаружим, что экономисты все время спорят о том, чьи интересы важнее и кто определяет цели и направления развития экономики. В рыночной экономике на первом месте стоят интересы потребителей, или покупателей.

Производители и продавцы товаров и услуг внимательно изучают поведение покупателей, их вкусы и предпочтения: от того, что и за сколько пожелает приобрести покупатель, зависит благополучие остальных участников рыночного взаимодействия.

Поведение покупателя (как и всякого другого человека) выражается в его действиях. В том случае, когда действия (циклы реализации и контроля) подчинены определенной программе, говорят о человеческой деятельности. Следовательно, поведение человека является формой деятельности, ее внешней стороной.

Причины того или иного поступка, особенности поведения человека объясняются его мотивами, интересами и потребностями. Мотивом называют материальный или идеальный предмет, достижение которого является смыслом деятельности. Интерес (от лат. *inter est* — находится между (каких-либо объектов), с англ. *interest rate* переводится как ставка процента) также может быть определен и количественно измерен. Иное дело — потребность. Как базовое понятие в экономической теории оно не сводится ни к какому другому и количественно не измеряемо. Его определение следует искать в курсе психологии (или экономической психологии).

*Потребности* — форма проявления интенциональной природы психики, в соответствии с которой живой организм побуждается к осуществлению качественно определенных форм деятельности, необходимых для сохранения и развития индивида и рода. Первичной формой потребности является нужда, при удовлетворении которой включаются инстинкты (в этом случае говорят о поведенческих актах *биоуга* — человека, движимого инстинктами). Здесь пролегает граница между поведением и активностью. Потребности человека, даже если они связаны с задачами обеспечения физического выживания, отличны от аналогичных потребностей животных, поскольку способны видоизменяться с развитием отношений человека и общества. Потребности разделяют по характеру деятельности (оборона, добыча пищи, половая активность, познавательная, коммуникативная, игровая, творческая деятельность). Субъективно потребности представлены в виде эмоционально окрашенных желаний, влечений, стремлений.

Экономическая теория не рассматривает все человеческие потребности, оставляя психологам их невротические и патологические формы. Она исследует только *экономические* потребности, т. е. те, которые объясняют рациональное поведение. Потребности разделяют на физиологические, социальные, интеллектуальные и духовные (бытийные — по терминологии американского психолога А. Маслоу).

В качестве аксиомы принимается, что потребности человека неограниченны. Человек способен более или менее четко определить их только на настоящий момент, но не на будущее. Потребности растут по мере того, как человек их удовлетворяет (вспомните старуху из «Сказки о рыбаке и рыбке» А. Пушкина).

Собственно этими положениями при изучении потребностей ограничивается классический вариант экономической теории *экономикс*. В список фундаментальных концепций данного направления экономической теории включается также концепция *редкость*. В рамках данной концепции утверждается следующее:

- потребности человека неограниченны;
- экономические блага — это предметы (товары или услуги), которые могут удовлетворить человеческие потребности;
- человек не может получить все экономические блага, которые он пожелает, — они редки, т. е. количество их, доступное в данный момент ограничено;
- редкость определяет ценность блага для человека.

В различных ситуациях ценность экономического блага имеет особые свойства в зависимости от того, что и каким образом получает человек. Различают два вида ценности: потребительную и меновую.

Потребительную ценность блага каждый человек оценивает индивидуально. Измерить ее в практических целях нереально. Можно лишь оценить, но подробнее об этом мы поговорим чуть позже. Тем не менее в экономической теории потребительная ценность блага, именуемая полезностью, оценивается, и существует величина, предназначенная для ее измерения, — ютил (от англ. *util* — полезный).

Одна из аксиом *рационального поведения* с использованием данного понятия сформулирована следующим образом: человек совершает экономические действия тогда и только тогда, когда в результате этих действий увеличивается суммарная полезность экономических благ, которые он потребляет.

Меновая ценность блага может быть определена как количество и качество других благ, которые человек получит в обмен на данное благо.

Как видим, граница между двумя видами ценности довольно условная. Ведь для того чтобы состоялся обмен, полезность получаемого блага — первое благо — должна быть больше той, с которой человек расстается — полезность второго блага. Для другого же участника обмена, наоборот, полезность второго блага должна быть больше, чем полезность первого блага. Поэтому в упрощенном рассмотрении при построении экономико-математической модели экономические блага характеризуют при помощи таких понятий, как полезность и стоимость.

Для определения стоимости блага следует рассчитать затраты на его приобретение. Для вычисления экономических затрат необходимо знать бухгалтерские расходы и альтернативную стоимость.

В современных институциональных теориях понятию потребности, особенно потребностям общественным, уделяется особое

внимание. Для объяснения первопричин появления социального порядка ученые считают необходимым исследовать общепризнанные ценности и(или) разделяемые всеми ожидания и представления. Однако без понимания механизмов возникновения и изменения экономических потребностей это вряд ли возможно.

Для иллюстрации понятия «потребность» можно воспользоваться известным с давних времен символом — точкой или единицей. Древние мыслители признавали его обозначением вещи (субъекта). В то же время точка всеобъемлюща, как и человек, открывающий в глубинах своего сознания Вселенную, познавая самого себя.

Изображения змея, пожирающего свой хвост, может служить выразительной иллюстрацией неограниченности потребностей (рис. 2.1). Средневековые алхимики называли этого змея Ауробор, который каким-то образом помогал им получать золото.

В нумерологии Ауробор связан с символом «1». Единица в данном случае означает нечто неделимое, несводимое ни к каким меньшим элементам. Это — субъект, осознающий себя отдельно от объекта. Но, не вступая во взаимодействие с объектом, он не может знать какие силы в нем заключены. Единица призвана помочь объяснить концепции «неограниченность потребностей», «ненасыщаемость» в экономической теории: потребитель, удовлетворяющий только свои потребности, никогда не достигнет насыщения, ведь его потребности растут вместе с потреблением.

Решая ту или иную проблему, воспользуемся принципом, который подсказывает данный символ: у любого события есть причина, если человек совершает некое экономическое действие —



Рис. 2.1. Змей Ауробор как иллюстрация понятия «неограниченные потребности»

значит, существует потребность, которая этим действием удовлетворяется. Следует также заметить, что если человек не будет управлять потребностями, а случится обратное, — это приведет к уничтожению человека.

## 2.2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РЕСУРСЫ, РЕДКОСТЬ

Концепция «редкость» используется тогда, когда необходимо обозначить благо, потребности в котором постоянно растут, в то же время ограниченность ресурсов не позволяет получить его в должном объеме. Для рассмотрения этой концепции необходимо дать определения экономических ресурсов.

*Ресурсы экономические* — элементы, которые могут быть использованы в производстве (могут стать факторами производства).

*Факторы производства* — составляющие элементы производства экономических благ. Если отсутствует хотя бы один из факторов, производство прекращается.

В теории выделяют несколько видов ресурсов, но основными среди них являются:

- труд (человеческие ресурсы);
- физический капитал (средства труда);
- земля (естественные ресурсы).

Человеческие ресурсы предприятия, общества можно измерить, подсчитав число работников. Но, этого будет недостаточно. Необходимо также знать, насколько четко и эффективно такие работники могут решать производственные задачи. Для этого оценивают их физическую силу и здоровье, уровень образования и профессиональной подготовки.

Есть и другие уровни оценки человеческих ресурсов: управленческие способности (способности рационально и наиболее эффективно сочетать (использовать) ресурсы для производства экономических благ); предпринимательство (предпринимательские способности), а также способности создавать новшества и идти на риск.

Природными ресурсами называют все, что дает человеку природа и что может быть использовано в производстве в натуральном состоянии — плодородные земли, свободные места для строительства, леса, минералы и т.д.

Физическим капиталом называют созданные в производстве блага, которые затем снова можно использовать для производства

товаров и услуг, т. е. это объекты, которые можно измерить в натуральных показателях — в штуках, литрах, тоннах и т. д. Данный вид капитала следует отличать от капитала финансового, владелец которого стремится получать денежный доход с оборота и его не интересует производство как таковое.

К числу производственных ресурсов причисляют также информацию и технологию.

Такой подход не лишен оснований, однако заметим, что сами по себе без физического капитала эти ресурсы, даже в сочетании с трудом и землей, не смогут произвести продукт — стать факторами производства (представьте крестьянина на земле, но без лопаты или другого инструмента). Чтобы стать фактором производства, информация должна быть *капитализирована*, т. е. с ее помощью могут быть усовершенствованы элементы физического капитала, а также труда и (или) земли.

То же следует сказать и о технологии. Ее уровень определяет разнообразие доступных способов производства: чем их больше, тем легче выбрать наиболее эффективное сочетание труда и капитала в производстве.

Состояние технологии и возможность использовать полезную информацию в производстве определяется уровнем общего и технического образования в обществе, и наличием предпосылок для постоянного его повышения.

Такие соображения зафиксированы в концепциях человеческого и социального капитала, которые пока еще не относятся к числу основных в базовых курсах экономической теории, но без которых невозможен современный анализ состояния и перспектив развития экономики на уровне организации, общества и страны.

---

«Земля» — институциональный фактор. На практике трудно определить и количественно описать факторы производства. Рассмотрим следующую ситуацию. Студент Виталий П. решил подработать во время каникул, продавая газеты в пригородных электричках. Эту его затею мы можем назвать предприятием\*. Трудовые ресурсы, очевидно, представляет сам Виталий. Капитал — денежные средства, необходимые для покупки газет в типографии (после покупки газет капитал приобретает товарную форму). Но что же в этом случае будет с «землей»?

Ответить на этот вопрос мы сможем, если определим *статьи расходов* предприятия.

---

\* В соответствии с определением, данным в толковом словаре русского языка, «предприятие — задуманное и предпринятое кем-либо дело».

Плата за труд — это та польза, которую мог бы получить Виталий, используя по-другому свое свободное время (альтернативная стоимость времени, затраченного на осуществление предприятия).

Плата за капитал — проценты, которые надо будет уплатить кредитору (если деньги взяты в долг). В случае если это личные сбережения, в качестве платы за капитал учитывают доход, который могла бы принести данная сумма денежных средств при ее размещении на депозитный счет по средней банковской ставке (альтернативная стоимость капитала). Кроме того, для продажи газет в пригородных электропоездах нужно специальное разрешение, которое является обеспечением законности предприятия, а значит, снижает риск неудачи. В нашем случае стоимость данного разрешения и будет составлять стоимость «земли».

Однако риск остается, и осторожный инвестор вряд ли согласится вкладывать средства в такое предприятие, посчитав его авантюрой. Заметим, что увеличение доли «земли» в составе факторов производства снижает авантюристность (рискованность) предприятия.

К сожалению, отсутствие на сегодняшний момент в России завершенного института частной собственности на землю увеличивает рискованность многих хозяйственных проектов, снижает интерес инвесторов. Более того, если разбираться в корне проблемы, то оказывается, что в России нет других юридических лиц, за исключением государства. Только оно обладало всем комплексом прав собственности на землю. А «юримика» в переводе с латыни означает земельное владение.

---

В концепции «редкость» аксиома неограниченности потребностей дополняется аксиомой ограниченности ресурсов. Речь в данном случае идет об относительной ограниченности. Для иллюстрации данной концепции можно использовать известный в восточной философии символ «Инь-Ян» (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Символ «Инь-Ян» означает единство и борьбу противоположных начал в концепции «редкость»

Очевидно, со временем можно удовлетворить практически любую потребность, но, как только вы желаете получить большее количество того или иного блага, обнаруживается, что ваши ресурсы ограничены. История научной фантастики и история развития цивилизации, где в той или иной степени уже воплотились идеи фантастов прошлого, это подтверждает. Дело в том, что сиюминутные потребности человек желает удовлетворить как можно скорее, а в будущем возникают новые. Не только индивиды, но и государства также сталкиваются с проблемой ограниченности ресурсов. Собственно сама экономическая теория появилась для того, чтобы решить проблему максимально полного удовлетворения растущих человеческих потребностей в условиях ограниченности ресурсов.

Там, где такая проблема не воспринимается как научная, экономическая теория не развивается. Это подтверждается историей развития экономической науки в Советском Союзе. В условиях планового распределения ресурсов конкурентной борьбы на соответствующих рынках не было. А значит, и теория, которая помогала бы принимать решения в условиях конкуренции, не была востребована.

Если же проблема «редкости» воспринимается обществом на всех уровнях — от индивида до государства, это заставляет правительство проводить грамотную и взвешенную экономическую политику, и каждый человек начинает с большей ответственностью распоряжаться имеющимися в его распоряжении ресурсами. В современных условиях едва ли не единственным способом наращивания ресурсного потенциала является осуществление инвестиций в человеческий капитал. Это могут быть программы, направленные на укрепление здоровья граждан, повышение качества образования и профессиональной подготовки, реализуемые как на государственном уровне, так и на уровне предприятий и отдельных граждан.

Таким образом, «редкость» является источником роста экономики и причиной появления новых направлений экономической теории.

В условиях ограниченности ресурсов человеку приходится выбирать. Покупатель выбирает то, что он в состоянии оплатить и

что подходит ему лучше всего (что наиболее полно удовлетворит его потребности). Производитель выбирает поставщика производственных ресурсов таким образом, чтобы затраты на производство необходимого количества товаров нужного качества были минимальны. Инвестор (человек, распоряжающийся определенной суммой денег) выбирает проект, который принесет ему наибольшую прибыль при минимальном риске. Можно привести еще множество примеров подобных ситуаций, но во всех будет общий признак: в каждом из них человек делает компромиссный выбор.

Ценность наилучшего из альтернативных вариантов, от которых пришлось отказаться при компромиссном выборе, называется альтернативной стоимостью (блага, ресурса, проекта и т.п.). Альтернативная стоимость часто характеризуется как ценность упущенных возможностей: стоимость одного блага, выраженная в некотором количестве другого блага, от которого пришлось отказаться для получения первого блага.

Рассмотрим, каким образом определяется альтернативная стоимость, которая учитывается при расчете экономических затрат бизнес-проекта (рис. 2.3). Предположим, что инвестор делает выбор между тремя вариантами размещения капитала. Первый вариант принесет прибыль, порядок которой обозначен цифрой 5. Второй принесет прибыль порядка 4, и третий — порядка 3. При этом все прочие условия осуществления проектов (риски, сроки, ликвидность и т.п.) считаются равными. Очевидно, первый проект будет самым выгодным и именно его выберет инвестор. Его альтернативной стоимостью будет величина ценности следующего по выгодности второго проекта (в данном случае это прибыль, которую он мог бы принести).

---

Анализ проектов (цифры характеризуют оценку условной выгоды, получаемой от реализации проектов)



Рис. 2.3. Определение альтернативной стоимости при выборе бизнес-проекта

Для иллюстрации понятия ограниченности (редкости) и альтернативной стоимости целесообразно использовать символ «А» (рис. 2.4). Возможности каждого человека для производства и потребления благ ограничены: для того чтобы произвести и потребить больше «истины», человек должен сократить производство и потребление других благ, объем которых задан на рисунке как размер площадки «положение человека». При движении наверх площадка сокращается.

В некоторых толкованиях библейских текстов Царство Божие расшифровывается как состояние, в котором человек постигает Истину, т.е. обладает Знанием о всем мире (о макрокосме вокруг него и о микрокосме внутри). Горизонтальная черта буквы А обозначает место человека в окружающей его материальной действительности. В данном примере речь идет об ограниченности времени, которое человек тратит либо на постижение Истины, либо на увеличение личного дохода и на досуг (что есть мирская суета). Положение человека на этой схеме определяется его компромиссным выбором.

---

Наиболее известными «философскими машинами», дошедшими до нас в виде систем символов, являются алфавит и числа. Первая буква многих алфавитов **А** представляет из себя символическое изображение Огня, как одного из четырех первоэлементов (Земля, Вода, Огонь, Воздух), устремленного к небу, или Духа человека, стремящегося к высшей сущности (Богу).

---

Таким образом, символ **А** помогает понять и содержание концепции «компромиссный выбор». Здесь следует остановиться на одном замечании, которое обязательно сделают внимательные учащиеся. Человек отказывается от одних благ для достижения цели, но при этом результатом достижения цели должно стать



Рис. 2.4. Философско-экономический смысл символа «А»

получение большего количества или качественно новых благ. Например, человек учится, экономя на развлечениях и досуге для того, чтобы получить лучшие развлечения и более содержательный досуг в будущем. Действительно, наш символ не может быть статичным, он уже начинает жить своей жизнью, превращаясь в другие, например в «Х». Но нам он пока еще нужен в своем первоначальном виде. Заметим, правда, что вид символа остается прежним для таких целей, как личное счастье, постижение Истины и другие высокие цели. Очевидно, что у каждого человека — своя собственная цель в жизни, к которой он стремится, расходуя при этом собственные ресурсы и ресурсы общества, в котором живет.

Но, не всякую цель можно достичь одному. Люди вынуждены (иногда охотно, иногда без особой радости) объединять свои усилия для достижения общих целей. Векторы индивидуальных стремлений в некоторых случаях совпадают. В обществе, где правит стихия свободного рынка, «невидимая рука» направляет индивида к достижению общего блага.

Для описания и изучения совместных действия людей в экономике выделяют укрупненные группы экономических агентов: домохозяйства, фирмы и государство.

*Домохозяйством* называется экономический агент (физическое лицо или группа лиц, имеющих обособленный бюджет), владеющий ресурсами, получающий за них деньги и расходующий их на потребление благ.

*Фирма* в роли экономического агента выполняет функции покупки ресурсов, использования их в целях производства и продажи продуктов. Это — достаточно крупная организационная единица, существование которой обеспечивается за счет прибыли.

*Государство* — это экономический агент (совокупность учреждений и организаций), обеспечивающий фирмам и домохозяйствам те экономические блага (правопорядок, безопасность), производство которых рыночными методами оказывается неэффективным (общественные блага), а также принимающий решения о перераспределении произведенных экономических благ.

В результате совпадения векторов индивидуальных стремлений (символ А для каждого человека свой) формируются общие для всех экономические цели. Стремясь к этим целям, взаимодействуя между собой, люди вырабатывают нормы и правила поведения, называемые социальными и(или) экономическими.

Заметим, что такое развитие полностью соответствует логике «философской машины». Главное противоречие — между неограни-

ченными потребностями человека и ограниченными ресурсами — проявляет себя на всех уровнях. И в любых научных системах противоречие, представленное «2» (двойкой), находит свое решение в формировании триады.

Мы выделяем два блока целей: домохозяйств и фирм, ведь они действительно различаются — конечной целью домохозяйств является потребление благ, конечной целью фирм — получение прибыли.

Государство выполняет роль координирующего центра, который сглаживает противоречия (компенсирует «провалы рынка»). Но таким образом выглядят функции государства в идеальной модели. В России наблюдается иная ситуация, которую мы обсудим позже.

## 2.4. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, КРИВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ

---

Экономика оценивается по многим параметрам, но одним из главных считается количество произведенных товаров и услуг — экономических благ, а также то их количество, которое приходится на каждого жителя страны. По этому же принципу оценивается и деятельность предприятия (фирмы). Если различные экономики производят одинаковое количество благ, то их сравнивают по объему производственных ресурсов, затрачиваемых на их производство. С этой целью используют показатель производительности фактора производства.

*Производительность фактора производства* равна количеству произведенного продукта, приходящегося на единицу фактора:

$$P_f = TP_f / F,$$

где  $TP_f$  — общее количество продукта, произведенного с использованием фактора производства;  $F$  — количество фактора производства.

Как правило, когда в межстрановых сравнениях используется показатель производительности, имеется в виду производительность труда.

*Производительность труда* равна количеству произведенного продукта, приходящегося на единицу труда:

$$P_L = TP / L,$$

где  $TP$  — общее количество произведенного продукта;  $L$  — количество труда, затраченного на производство продукта.

Увеличение производительности может помочь решить проблему ограниченности ресурсов, но только отчасти: если ресурс привлечен для производства какого-либо продукта, он уже не может быть использован для производства другого. Как правило, если производительность в той или иной отрасли увеличивается, производственные ресурсы устремляются туда. Владельцы ресурсов получают в этом случае большую выгоду. Таким образом, рост производительности всегда сопровождается увеличением альтернативной стоимости производства.

Особенности производства, производительности и взаимодействия людей в ходе осуществления хозяйственных процессов можно исследовать с помощью графической модели, называемой кривой производственных возможностей. Это линия, которая проводится в двухмерном пространстве — на плоскости, в осях координат, по которым откладываются количества производимых хозяйством благ.

*Кривая (граница) производственных возможностей* — кривая, каждая точка которой соответствует комбинации двух благ, которые могут быть произведены хозяйством при условии полного использования имеющихся в его распоряжении ресурсов за данный период времени.

Рассмотрим простую модель. Предположим, что на небольшом острове в теплых морях обитает человек по имени Пятница. На острове растет сладкий бамбук, корни которого можно употреблять в пищу, а из стеблей делать циновки, чтобы построить навес и спастись от ливней в сезон дождей. За летний «рабочий» сезон Пятница может собрать 14 корзин съедобных корней (еда) или же сплести 7 циновок (стройматериал). Тогда его производственные возможности можно описать с помощью кривой, построенной в координатах «еда — стройматериал» (рис. 2.5).

Перечислим характеристики производственных возможностей Пятницы и укажем, каким образом они отражены в данной модели. Отметим, что кривая производственных возможностей (КПВ) у Пятницы представляет собой прямую линию. Он без особых усилий может переключаться с заготовки корней на плетение циновок. Ему не надо переучиваться и осваивать сложное сельскохозяйственное или промышленное оборудование. Ему не нужны специальные инструменты. Кроме того, производство первой и последней единицы еды или стройматериалов требуют от него одних и тех же усилий (его производственные возможности ограничены только располагаемым временем, он не тратит его на

Рис. 2.5. Производственные возможности человека



поиск ресурсов). Если бы какое-то из этих допущений не выполнялось, линия не была бы прямой.

Пятница вместо первой единицы стройматериалов может произвести две единицы еды. И такое же соотношение выполняется для последней единицы стройматериалов. Это соотношение, как известно, определяет альтернативную стоимость производимого блага. Получаем, что альтернативная стоимость корзины еды составляет  $\frac{1}{2}$  циновки, а альтернативная стоимость циновки — 2 корзины еды.

Используя все свое рабочее время, Пятница может произвести любое сочетание еды и стройматериалов, определяемое точкой, лежащей на кривой производственных возможностей: 1 циновку и 12 корзин еды, 2 циновки и 10 корзин еды, 0 циновок и 14 корзин еды и т. д. Он может также произвести любое сочетание благ, определяемое точкой внутри треугольника, сторонами которого являются часть горизонтальной и часть вертикальной оси: 1 циновку и 7 корзин еды, 2 циновки и 3 корзины еды и т. д. (тогда количество его свободного времени увеличится). Следовательно, кривая производственных возможностей ограничивает зону возможного производства сочетаний благ.

Пятница не может произвести сочетания благ, которые определяются точками, принадлежащими зоне невозможного, т. е. расположенными правее и выше кривой производственных возможностей.

Представим далее, что на соседнем острове обитает другой человек по имени Понедельник. На его острове также растет сладкий бамбук, однако производственные возможности Понедельника иные: его максимальная производительность за «рабочий» се-

зон составляет 6 циновок или 3 корзины еды. В то же время кривая производственных возможностей Понедельника также представляет собой прямую линию. При этом выполняются те же допущения, что и в предыдущем случае, но теперь альтернативная стоимость корзины еды составляет 2 циновки, а альтернативная стоимость циновки —  $\frac{1}{2}$  корзины еды.

В подобной ситуации говорят, что один из производителей (Пятница) имеет абсолютное преимущество перед другим производителем (Понедельником) в производстве как еды, так и стройматериалов. Но если сравнивать величины альтернативных стоимостей производимых благ, то можно увидеть, что Пятница имеет сравнительное преимущество перед Понедельником в производстве еды (она ему обходится «дешевле»), а Понедельник имеет сравнительное преимущество перед Пятницей в производстве циновок.

При этом под *абсолютным преимуществом* понимается преимущество в затратах на производство продукта по сравнению с другим производителем, выраженное в количестве этого продукта или его денежной стоимости.

*Сравнительное преимущество* представляет собой преимущество в альтернативных затратах на производства продукта по сравнению с другим производителем.

Каким же образом эти преимущества могут быть реализованы? Для ответа на этот вопрос разовьем нашу модель дальше. Для этого нам потребуется третий остров. Предположим, что на нем живет человек по имени Среда. На его острове растет бамбук в пищу непригодный, но зато его можно использовать не только для плетения циновок: Среда построил лодку и побывал в гостях у своих соседей.

Среда выяснил, чтобы пережить сезон дождей, человеку на острове необходимо три циновки. Кроме того, ему необходимо добыть еду, которой на его острове не было. Среда принялся за расчеты (он человек высокоморальный и разумный, поэтому возможность применения силовых методов отверг сразу же). Получилось следующее. Если Пятница произведет 3 циновки, он сможет собрать 8 корзин еды. Понедельник, сделав необходимые 3 циновки, сумеет собрать 1,5 корзины еды. Таким образом, всего получится 9,5 корзины еды. Причем делится едой никто просто так не станет.

Но Среда не зря собирал информацию о производственных возможностях своих соседей. Ему пришла в голову мысль, что сравнительные преимущества не должны пропадать зря. Он рассчитал, что если каждый будет производить только тот продукт, в производстве которого имеет сравнительное преимущество, про-

изводственные возможности увеличатся. Если Понедельник делает 6 циновок, то 3 из них он сможет отдать в обмен на еду. Если Пятница получит 3 циновки, то все свое рабочее время он сможет посвятить производству еды и собрать ее 14 корзин — на 6 больше, чем раньше.

Изобразим рассмотренную ситуацию на графике (рис. 2.6). Точка планируемого выпуска (6 циновок, 14 корзин еды) оказывается в зоне невозможного, если бы общая для Пятницы и Понедельника кривая производственных возможностей была прямой линией. Но когда производители с целью реализации своих сравнительных преимуществ начинают специализироваться на выпуске благ определенного вида, производственные возможности хозяйства (Пятницы и Понедельника) увеличиваются.

Кривая производственных возможностей действительно становится кривой, при том что крайние точки остаются на месте. Здесь необходимо выделить еще одно свойство кривой производственных возможностей: она всегда либо прямая, либо выгнута от начала координат. Но вогнутой к началу координат кривой производственных возможностей быть не может (пусть эта

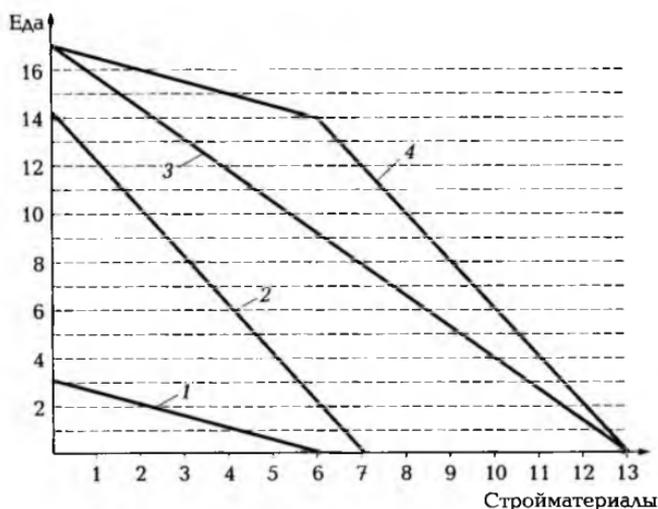


Рис. 2.6. Влияние специализации на производственные возможности:

1, 2 — КВП соответственно Понедельника и Пятницы; 3, 4 — КВП объединенного предприятия соответственно без учета и с учетом специализации

проблема станет математическим упражнением для самостоятельной работы).

Обсудим роль Среды в нашей модели. Так как Пятница и Понедельник обитают на островах и у них нет лодок, то без помощи Среды они бы не смогли увеличить свои производственные возможности. Среда просит Пятницу произвести 14 корзин еды, пообещав привезти ему 3 циновки, как только Понедельник их изготовит. А Понедельнику он предлагает специализироваться на производстве циновок, чтобы обменять 3 штуки на еду.

И вот здесь возникает вопрос, который не давал покоя всем экономистам — от античных философов до Маркса и Сраффы и который актуален до сих пор: какую цену может и(или) должен предложить Среда каждому из своих партнеров? Прodelав соответствующие расчеты, вы убедитесь, что его интерес в данном мероприятии ограничен 4,5 корзинами еды, так как, по условиям задачи, ни Пятница, ни тем более Понедельник не согласны оставлять у себя меньше еды, чем они имели до встречи со Средой.

Таким образом, *разделение труда и специализация* являются способами реализации сравнительного преимущества, в результате применения которых выпускается большее количество соответствующего продукта с целью продажи или обмена.

Другой вопрос задают современные институционалисты: какова вероятность того, что Пятница и Понедельник поверят Среде, и сколько это будет ему стоить? Пятница и Понедельник должны пойти на определенный риск: если Среда к ним не приплывет, то к началу сезона дождей Понедельник останется без еды, а Пятница без циновок. Риск в этом случае должен оплатить Среда из своего интереса.

В современной экономике разделение труда и кооперация принимают самые разнообразные формы. Это приводит к тому, что взаимозависимость предприятий и стран постоянно растет.

## 2.5. ДЕНЬГИ

---

Взаимоотношения между обитателями островов, рассмотренные в предыдущем разделе, сводятся к простым отношениям товарного обмена. Такой вид обмена называется бартером.

*Бартер* — простейшая форма обмена, когда товары или услуги обмениваются напрямую, без применения других средств обращения.

Однако применение бартера не всегда удобно. В таком случае говорят, что транзакционные затраты велики. Действительно, мы уже упоминали при обсуждении ситуации с островитянами, что Среде будет непросто убедить Пятницу поверить ему и отдать на какое-то время еду для обмена на циновки. Пятница боится, что Среда может пропасть с его товаром. А Среда боится взять Пятницу в свою лодку и познакомить с Понедельником, потому что тогда они могут использовать свои сравнительные преимущества без него.

В подобной ситуации Среде необходим запас циновок или других ценных предметов для обмена. Ему нужен товар, который можно было бы использовать для обмена (покупки) других товаров. Ему нужны *средства обращения*. В качестве такого средства могут выступать предметы, которые:

- относительно редки;
- обладают универсальной ценностью, т. е. могут быть приняты каждым участником обмена (так как они сравнимы и узнаваемы);
- могут храниться достаточно длительное время;
- могут быть разделены на более мелкие части и сложены в более крупные без потери стоимости;
- удобны в хранении и транспортировке.

Истории известно множество самых разнообразных предметов, которые выполняли функции средства обращения в сделках обмена. Постепенно во многих странах для таких предметов была принята единая форма. Функции средства обращения стали выполнять небольшие кусочки из редких металлов. Их стали называть монетами.

---

Одну из первых монет называли электроном. Изготавливалась она из сплава золота и серебра, который назывался электра (Лидия, малая Азия, VII в. до н. э., согласно записям Геродота и Ксенофонта). Имела форму боба и клеймо, гарантирующее массу и чистоту металла.

---

Если нет достаточной степени доверия между участниками обмена, требуется, чтобы деньги сами по себе имели ценность, равную ценности обмениваемых предметов. Это — товарные деньги.

Но когда участники сделки доверяют друг другу, деньги могут быть символическими. Если правитель страны чеканил монету — придавал ей особую форму и отпечатывал на ней свое изображение или герб, ценность монеты вырастала во много раз, потому что тем самым правитель брал на себя обязательство обеспечить

право обладателя монеты в обмен на нее получать определенные блага на территории страны.

---

В Средние века в Европе существовал орден «нищих» рыцарей (орден Храмовников), которые участвовали в крестовых походах, а в мирное время сопровождали купеческие караваны, охраняли купцов, перевозивших деньги (первые в Европе инкассаторы). Впоследствии была придумана следующая схема. Рыцарские замки располагались в разных частях Европы, там были накоплены немалые сокровища, а владельцы замков хорошо знали друг друга. Поэтому проще было одному рыцарю написать письмо другому, находящемуся в другом городе или стране, с просьбой выдать подателю письма определенную сумму денег или столько-то драгоценностей, чем с большим риском перевозить эти сокровища. За такую услугу «нищие» рыцари брали немалый процент (до 20 % суммы сделки).

Такие же услуги предоставляли евреи-менялы, монастыри в Древнем Китае (считается, что бумажные деньги, по свидетельству М. Поло, впервые появились в Китае). Постепенно правители этих стран сообразили, насколько выгодным делом являются инкассаторские услуги и выпуск бумажных денег и присвоили себе исключительное право печатать деньги (производить эмиссию). Замки «нищих» рыцарей в 1311 г. взял приступом французский король Филипп IV и забрал все сокровища в казну.

---

Бумажные деньги, которые сами по себе ценности не имеют (если не считать стоимости бумаги, на которой они напечатаны), но на которые распространяются гарантии государства, называются *декретными* деньгами. Современные монеты и бумажные купюры следует считать декретными деньгами, правда, их доля в общей сумме наличных денег невелика.

Декретные деньги обязаны принимать в оплату за реализуемые товары и услуги любые учреждения и предприятия, банки и другие организации, находящиеся на территории данной страны. Таким образом, в обмен на наличные можно в самое короткое время получить искомое благо. Именно поэтому говорят, что наличные деньги имеют самую высокую ликвидность.

*Наличные деньги* — металлические и бумажные знаки, выпускаемые государством и являющиеся мерой стоимости при купле-продаже, средством обращения, платежа и предметом накопления.

*Ликвидность* — это способность ценностей обращаться в наличные деньги. При этом подразумевается, что деньги всегда могут быть обменены на любые другие ценности (блага).

У свойства ликвидности как и у медали две стороны. С одной стороны, это — величина, обратная времени, необходимому для быстрой продажи какой-либо ценности по данной цене. С другой стороны, она прямо зависит от суммы, которую можно выручить от продажи. Эти стороны, безусловно, взаимосвязаны: если вы желаете получить большую сумму за свой товар (услугу), нужно подольше поторговаться или найти хорошего покупателя. Только так вы получите денежный выигрыш. Но порой деньги нужны срочно для того, чтобы быстро решить какую-либо проблему или вложить в более выгодное дело. Тогда выгоднее уступить в цене и получить выигрыш во времени.

Помимо функции средства обращения, деньги выполняют также функции меры стоимости, средства платежа при совершении сделок купли-продажи, а кроме того, являются средством накопления.

Деньги играют решающую роль в обеспечении рыночных сделок: операций приобретения товаров, оплаты услуг, аренды и т. д. Во всех рыночных сделках обмен благами совершается на добровольных началах, так как в результате увеличивается полезность благ, которыми владеет каждый из участников сделки. Однако нередко между передачей одних благ и получением других проходит время. Так случается, например тогда, когда работник продает свой труд, а необходимые ему блага получает не сразу и не у своего работодателя.

В этом случае, как можно было заметить в предыдущем примере, возникает проблема доверия. Недостаток доверия между партнерами по сделке требует участия посредника, в роли которого выступают деньги.

Таким образом, с помощью денег снижаются трансакционные затраты — затраты на поиск информации о товаре и партнере по сделке, на обеспечение гарантий от возможного обмана и т. д.

С развитием рыночных отношений совершенствуется и денежная система. Государство при посредничестве Центрального банка выпускает не только денежные знаки, но и облигации (своего рода договоры о займах с физическими и юридическими лицами), при этом оно уступает часть своих функций предприятиям и банкам. Теперь они могут выпускать векселя, другие ценные бумаги, которые выполняют некоторые функции денег, выписывать чеки и т. п. Современные предприятия в своей финансово-хозяйственной деятельности используют и старый добрый бартер, и новые формы взаимоотношений: факторинг, лизинг, франчайзинг и многие другие. Эти взаимоотношения подкреплены соответству-

ющими договорами, в которых закреплены обязательства участников сделки.

Отметим, что наличные деньги — это тоже обязательство, только обезличенное. Государство, их выпустившее, гарантирует, что любой продавец или работник соответствующего предприятия предоставит вам соответствующее благо. Таким образом, с точки зрения экономической теории, деньгами может называться любой актив, находящийся в распоряжении экономического агента и который может выполнять функции средства обращения, меры стоимости, средства платежа при совершении сделок купли-продажи и являться предметом накопления.

С. Ф. Шарпапов в 1898 г. писал: «...вся наша история с глубокой древности, с призвания варягов основана на доверии... Если взглянуть на бумажный рубль как на простое расчетное средство, как на счетную квитанцию, выдаваемую третьим лицом, посредником между двумя лицами или группами, вступающими в сделку, тотчас же станет ясно, что свобода, обеспеченность и верность учета сделки встанет в прямую зависимость от степени доверия контрагентов их посреднику, от веры в его бескорыстие и беспристрастие».

С учетом приведенного определения денег, выясним, что означает понятие *денежная единица*, применяемое для представления многих экономических величин. Денежная единица — это единица национальной валюты: рубль, франк, фунт стерлингов, марка, доллар и т. д. Величина актива может измеряться и в другой форме: в тоннах, литрах, человеко-часах и других натуральных единицах измерения. В натуральных единицах измеряется также стоимость блага. Цена товара выражается в денежных единицах. Цена товара — количество денежных единиц, которое люди отдают в обмен на единицу данного товара.

Государство держит монополию на выпуск самых ликвидных денег. Это необходимо для контроля за денежным обращением. Кроме того, государству достается так называемый *сеньораж* — определенный процент от выпущенной суммы денег. Предприятия или кредитные организации выпускают менее ликвидные активы. Чтобы они были более привлекательны по сравнению с государственными казначейскими билетами, эмитенты (те, кто выпускает новые ценные бумаги) вынуждены повышать их *рентабельность*. С этой целью заключаются договоры. Это, во-первых, обеспечивает законность появления новых денег. Во-вторых, в этих договорах фиксируются обязательства предприятия, выпустившего новый актив в обращение, что обеспечивает его относительную редкость. В-третьих, названные обязательства предусмат-

ривают выплату определенных процентов в заранее оговоренные сроки, что повышает рентабельность актива.

*Рентабельность актива ( $R$ )* — относительный показатель эффективности вложений средств в данный актив (проект):

$$R = NR / E_0,$$

где  $NR$  — чистый доход, получаемый в оговоренные сроки;  $E_0$  — стоимость актива в начальный момент времени.

С учетом рентабельности всю массу денег в экономике делят на агрегаты. Для разных стран это деление может быть разным, во всех странах соблюдается принцип: каждый следующий агрегат включает в себя предыдущий (рис. 2.7).

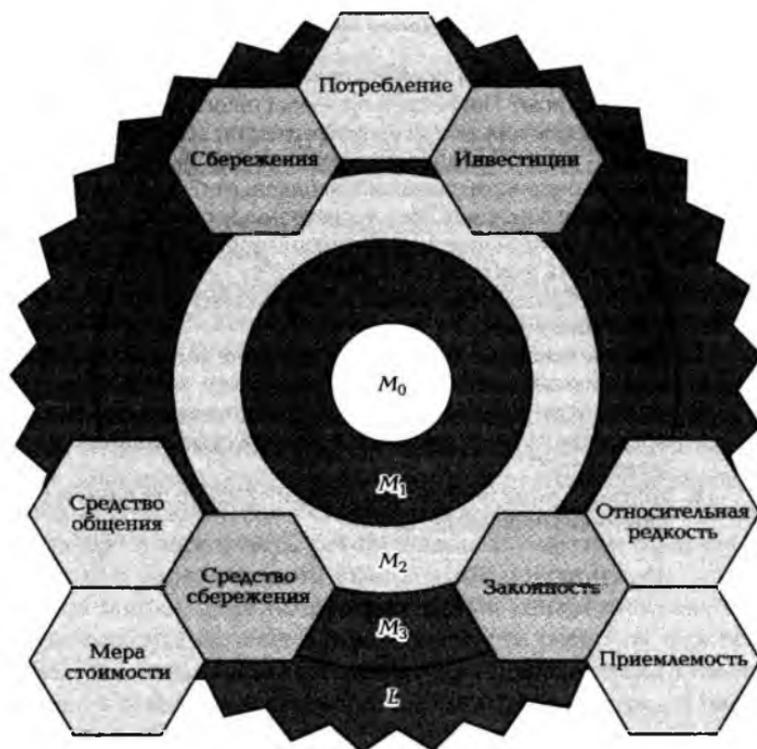


Рис. 2.7. Деньги: обеспечение видов деятельности, основные функции, признаки, агрегаты

В России принято следующее определение денежных агрегатов:  $M_0$ ,  $M_1$ ,  $M_2$  и  $L$ , где  $M_0$  — наличные деньги в обращении, включая кассу коммерческих банков (самый ликвидный актив, для каждого последующего агрегата ликвидность снижается);  $M_1 = M_0 +$  средства на счетах населения + депозиты (до востребования) населения и предприятий в коммерческих банках + средства государственного страхового фонда (этот агрегат называют *денежной базой*);  $M_2 = M_1 +$  срочные депозиты населения в сберегательных банках (данная величина согласно методике, используемой Банком России, определяет количество денег, находящихся в обращении или денежную массу);  $M_3 (L) = M_2 +$  депозитные сертификаты + облигации государственного займа + прочие денежные средства.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. С какой целью экономическая теория разделяет людей на различные типы? Приведите примеры такого разделения.
2. Каким образом экономическая теория объясняет поведение людей? Какое поведение изучает экономика?
3. Какие концепции называются базовыми?
4. Назовите основные производственные ресурсы.
5. Почему на практике бывает сложно определить и количественно описать факторы производства?
6. Каким образом происходит выбор бизнес-проекта из нескольких вариантов?
7. Каковы основные параметры, согласно которым оценивается экономика?
8. Каким образом абсолютные и относительные преимущества производителя отражаются в модели производственных возможностей?
9. Для чего люди используют деньги? Можно ли деньги считать фактором производства?

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Для граждан гораздо важнее, когда процветает все государство в целом, а не когда отдельные лица преуспевают, целое же разрушается.

Фукидид

### 3.1. ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

Вернувшись к главной проблеме экономики, — проблеме ограниченности ресурсов, рассмотрим, какие способы ее решения в масштабах страны известны экономической теории, а также каковы в этом плане особенности современной ситуации в России.

Исследование проблемы обычно начинается с определения наиболее актуализированных общественных потребностей и благ, которые эти потребности могут удовлетворить. Таким образом, первый основной вопрос экономики может быть сформулирован следующим образом: *Что следует производить?* В дополнение к этому следует определить какие товары и услуги и в каком количестве могут удовлетворить выявленные потребности.

Второй вопрос формулируется с целью конкретизировать условия, при которых проблема ограниченности ресурсов может быть решена с минимальными затратами: *Как производить?* Ответ подразумевает также разъяснения, каким образом должны быть использованы ограниченные ресурсы, какие технологии должны при этом применяться.

Третий вопрос связан с вечной проблемой справедливости, который, как известно истории, всегда был одним из главных, а

порой, даже оказывался на первом месте. Очевидно, что хозяйство — это результат усилий многих людей, даже не одного поколения. Мы выяснили, что только общественная форма организации производства дает возможность использовать сравнительные преимущества. Ни Пятница, ни Понедельник, ни Среда из нашего примера по одиночке никогда бы не попали за первоначальную линию кривой производственных возможностей в «область невозможного». В рыночной же экономике предприниматель, а порой и менеджер, который не рискует своими капиталами, имеет возможность распоряжаться результатами труда всего коллектива предприятия или целой страны, если это правительственный чиновник. Поэтому вопрос о справедливом распределении результатов экономической деятельности оказывается далеко не праздным. Он формулируется так: для кого работает экономика, кто сможет потреблять блага, ею произведенные?

Теперь, обратившись к символу «Инь-Ян», который в нашей «философской машине» означает действие и противодействие, связанное с проявлением борьбы неограниченных потребностей и ограниченных ресурсов, можно заметить, что эта борьба приводит к необходимости решения трех основных вопросов экономики. Есть и еще один момент, на который следует обратить внимание.

Для обозначения фундаментальных вопросов экономики не случайно выбран треугольник — фигура жесткая и устойчивая. Вопросы: что производить? как производить? кто воспользуется произведенными благами? остаются неизменными при любой форме организации общественного производства и актуальны для любых экономических систем. В центре фигуры должен располагаться источник развития экономической системы. Очевидно, это противоречие между растущими потребностями человека (общества) и ограниченными ресурсами.

От фундаментальных вопросов следует перейти к описанию деятельности людей. Она весьма разнообразна, но теория выделяет наиболее существенные признаки. В соответствии с этими признаками вся экономическая деятельность независимо от типа экономической системы сводится к пяти основным видам:

- производство товаров и услуг;
- обмен;
- потребление экономических благ;
- сбережение;
- инвестирование.

О первых трех видах экономической деятельности поговорим позже, а пока обратимся к последним двум.

Выделяют два типа инвестирования: инвестирование в физические (материальные) активы и в человеческий капитал. Инвестирование в материальные активы (физический капитал) производится с целью увеличения производительности предприятий в форме создания нового оборудования, строительства новых фабрик и заводов, средств коммуникаций и т. д.

Инвестирование в человеческий капитал приводит к росту потенциала экономики. Такого рода инвестиции осуществляются в форме увеличения затрат на образование и здравоохранение.

Как правило, работодатели обеспечивают создание только специфического для данной фирмы человеческого капитала — такого, который не может быть использован вне фирмы, потому что иначе работники получают возможность найти другое место работы с большей заработной платой. Следовательно, задача обеспечения экономического потенциала за счет увеличения человеческого капитала становится государственной.

Актуальность этой задачи в современных условиях диктуется технологическими изменениями, глобализацией, проявляющимися в слиянии рынков и производств. Они способствуют превращению экономики хозяйств развитых индустриальных стран в экономики, где главной движущей силой становится знание (а не просто информация). Это заставляет рассматривать концепцию человеческого капитала как одну из наиболее актуальных тем в экономической теории.

Однако существующие сегодня методы учета инвестиций не позволяют в полной мере измерить влияние человеческого капитала на производительность и технологическое развитие. Наличие данной проблемы обнаруживают в своих исследованиях многие зарубежные авторы, некоторые отечественные исследователи также начинают осознавать серьезность названной проблематики.

Сбережения имеют место тогда, когда экономические агенты и экономика в целом не потребляет весь произведенный продукт. С точки зрения индивида сбережения — это непотраченные доходы. Часть их может быть помещена в финансовые учреждения: банки, страховые компании, которые в свою очередь выдают инвестиционные кредиты производителям. Сбережения являются важным источником инвестиций и способствуют развитию экономики.

### 3.2. ХАРАКТЕРИСТИКИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

---

Для того чтобы лучшим образом решать основные вопросы экономики, жители каждой страны в течение веков создавали соответствующие правила и организационные механизмы, которые составляют экономическую систему.

*Экономическая система* — это комплекс элементов, определяющих экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, обмена, потребления, сбережения и инвестирования экономических благ.

Именно характеристики экономической системы в конечном итоге являются определяющими для максимально достижимого уровня экономических целей.

С помощью одного из методов описания и сравнения экономических систем они классифицируются с точки зрения эффективности управленческих решений о распределении редких ресурсов.

Экономическая система, основанная на традициях (традиционная экономическая система), характеризуется тем, что люди в своих повседневных экономических решениях, отвечая на фундаментальные экономические вопросы, берут за образцы решения, которые принимались в более старших поколениях. Подобные системы существовали в древности, сохранились они и до настоящего времени, как правило, там, где преобладает сельскохозяйственное производство. В этом случае производственный цикл имеет сравнительно большую продолжительность, и велика вероятность убытков в результате природных катаклизмов. Традиции и обычаи являются своеобразной страховкой, гарантией выживания. Как пример можно рассмотреть традиции российской общины.

По мнению Н. А. Карышева, слово «община» не было неизвестно российскому крестьянству в конце XIX века. В Великороссии его заменяло слово «мир», а в Малороссии — «громада», «общество». Эта форма землевладения поэтому и называлась также «мирской» в противоположность «подворной».

«Основную черту нашей общины представляют пределы одних угодий в общее пользование других. Общины без переделов с артельной обработкой всех угодий составляют исключения. Обыкновенно же выгоны и пастбища находятся в совокупном пользовании всей общины. Переделам подвергаются пашни, сено-

косы и иногда лесные угодья. Усадьбы же составляют предмет частного пользования общинников. Для ясного понимания приемов переделов земли между общинниками прежде всего следует ознакомиться с единицей, которая служит этой цели. Такой единицей служит «душа». Но эта душа не наличная, а условная, фиктивная, податная. Эти-то податные души (количество которых определено для каждой общины ревизией) и пишутся в каждом окладном листе и служат поэтому единицей раскладки между наличными душами податей и повинностей, лежащих на всей общине. Если, например, в деревне по ревизии 1858 г. числится 500 человек, то «душой» (в техническом податном смысле) в ней и до настоящей минуты считается  $1/500$  всех податей и повинностей. Если теперь в деревне имеется 1 000 наличных душ то в среднем на каждую падает  $1/2$  «души» если 250 то 2 «души» и т. д. Разделить число душ податных на число жителей мужского пола было бы в этом случае проще всего, но далеко не всегда справедливо. Община не допускает такого грубого противохозяйственного приема раздела. Разница между общинниками в возрасте, в разных личных индивидуальных особенностях, обладании средствами обработки земли (скотом, орудиями и проч.) оказывает немалое влияние на трудовую способность человека и ее нельзя не принимать в расчет. Для распределения «душ» между общинниками сообразно всем этим особенностям отдельных семейств существуют переделы земель. Переделы бывают общие и частные. При общем — переделам подвергается вся общинная земля, при частном — только часть ее. Последний наступает тогда, когда бывает возможно удовлетворить требование новых или прежних общинников о выделе или прирезке им земли при помощи перераспределения и передачи части земель от других вследствие обеднения, смерти, болезни, ухода и других. В этом случае мир «сваливает» часть «душ» с этих и «наваливает» их на тех. Кроме того, «свалка» и «навалка» «душ» может иметь место просто с целями более справедливого распределения земли по причине каких-либо перемен в уровне благосостояния прежних общинников. Если бы община при этом «навалила» большое количество земельных «душ» на человека, семья которого многочисленна, но бедна полными работниками, то поставила бы его этим в безвыходное положение. Чтобы не бросать земли, и в то же время иметь возможность выдержать ее, необходимо сообразовать величину долей общинников с количеством только одних взрослых работников мужчин. Это подсказывает опыт и так поступает община, взвешивая интересы своих сочленов».

Н. А. Карышев в своем исследовании «Труд, его роль и условия приложения в производстве» (1897) уделил особое внимание хозяйственному крестьянину, живущему в условиях общины. Он отмечал благотворное влияние общины на социально-экономическую стабильность России. Община, в частности, спасала русского крестьянина от пролетаризации. Многие кризисные явления в российской экономике Карышев связывал с неумением должным образом регулировать и реформировать общину с учетом современных требований.

Таким образом, община, общинный уклад жизни — один из институтов, которыми регулируется общественная жизнь.

*Институты* — комплекс норм и правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил. Различают институты формальные (законодательно и нормативно закрепленные) и неформальные (традиции, обычаи и т. п.). Наиболее общее определение этому понятию дал в 1908 г. французский социолог Э. Дюркгейм: институты — это «общепринятые формы общественной жизни».

В соответствии с данным определением можно выделить несколько типов институтов. Это, например, неформальный институт общины, уже упоминавшийся нами. Неформальным он называется потому, что правила переделов не существовали в форме законов, инструкций, а передавались устно от одного поколения общинников к другому. Это — формальные организации: предприятия, корпорации, правительственные учреждения, банки, общественные организации. Для них пишутся специальные инструкции, уставы, кодексы, регулирующие их поведение. К институтам также относят традиционные формы организации досуга, праздники, способы вести переговоры, организации производственного процесса, доминирование мужчин в определенных профессиях и т. д.

В этом случае их называют нормами, традициями, привычками, рутинami — это, фактически, элементы, из которых институты складываются. При характеристике институтов необходимо учитывать укоренившиеся в общественном сознании убеждения и представления, общепринятые ценности. Некоторые из названных параметров могут быть похожими в различных экономических системах.

Следующим типом «структуры, где принимаются экономические решения», называют *командную* экономику. В этом случае

решения принимаются неким властным органом. Это может быть римский патриций, управляющий своим поместьем, средневековый феодал, правительство, планирующее развитие предприятий, находящихся в его собственности и т. д. Управление в командной экономике может осуществляться демократическим путем (когда правительство избирается путем голосования, ему делегируются соответствующие полномочия, и оно подотчетно своим избирателям), или авторитарно (без возможности влиять на власть).

Принятие решений в *рыночной* экономике основано на использовании системы рыночных цен, которые выполняют функции передачи информации, стимулируют применение наиболее эффективных способов производства и являются инструментом распределения доходов. При этом важно, чтобы информация о самих ценах была доступна всем участникам рыночных взаимодействий.

В этом случае возможно децентрализованное принятие решений индивидами и фирмами, выступающими в ролях потребителей, производителей, работников, сберегателей, инвесторов и др. Рыночный механизм учитывает эти решения и обеспечивает обратную связь в виде изменений цен на различных рынках.

Цены сообщают производителям, чего же действительно хотят получить от них потребители. Они заставляют производителей искать наиболее дешевые и качественные ресурсы, применять более эффективные технологии. В то же время производители, реагируя на повышение спроса и стараясь его обеспечить, платят более высокие цены за ресурсы, необходимые в данной отрасли и тем самым способствуют их более эффективному размещению (аллокации).

Высокие цены являются наградой предпринимателям, рискнувшим выпустить новый товар или услугу, создать новый рынок, применить новый способ производства.

Для рыночной экономической системы, как и для командной, важнейшим является вопрос о *собственности*. Если для командной экономики государственная собственность на средства производства и другие ресурсы является гарантией сохранения власти, то в рыночной экономике частная собственность является гарантией соблюдения добровольно заключенных контрактов и невмешательства третьих лиц.

*Права собственности* — поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и их

использованием. Эти отношения регулируются законами государства, административными распоряжениями, традициями, обычаями.

В современном толковании это целый комплекс прав, который включает право:

- владения (исключительного контроля над благом);
- использования;
- управления;
- распоряжения результатами хозяйственного использования блага (право на доход);
- отчуждения, потребления, изменения или уничтожения блага (право суверена);
- защиты от неблагоприятных условий внешней среды, в том числе и от насильственного отбора (безопасность);
- передачи в наследство;
- обладания благом в течение определенного срока (или бессрочно);
- запрета вредного использования (право запрета пользования благом, если это наносит ущерб внешней среде);
- возможности взыскания блага в уплату долга;
- осуществления процедур, обеспечивающих восстановление вышеперечисленных прав (отобранных незаконно, или после истечения срока передачи правомочий).

Итак, для того чтобы понять, каким образом принимаются решения в той или иной экономической системе, чтобы классифицировать ее по данному признаку следует выяснить:

- согласно каким принципам распределяются редкие ресурсы в экономике (сравнивают доли решений, принимаемых традиционными методами, централизованно, под воздействием и при помощи рыночного механизма, в общем объеме экономических решений);
- какие экономические институты являются наиболее значимыми для принятия решений;
- что выполняет роль стимулов и каковы основные мотивации поведения экономических агентов;
- наблюдаются ли существенные изменения в системе; каким образом она реагирует на разного рода воздействия.

Следует заметить, что в современном мире практически не встречаются традиционные, командные или рыночные экономические системы в чистом виде. В этом случае говорят о смешанных системах.

Но при этом важно выяснить, в каких пропорциях «замешаны» соответствующие компоненты.

В смешанной экономической системе успешных экономик рыночное саморегулирование дополняется активным централизованным регулированием, осуществляемым государством, корпорациями и крупными компаниями, при этом могут присутствовать элементы традиционной экономики.

Если же в системе наблюдаются существенные изменения, происходящие в течение сравнительно короткого промежутка времени, такую экономику называют трансформирующейся.

Представим экономическую систему как внешнюю форму, в которой находят свое выражение методы и способы решения фундаментальных вопросов экономики (рис. 3.1). Для этой цели лучше подходит квадрат — фигура неустойчивая и сравнительно легко поддающаяся изменениям. В центре фигуры расположена уже знакомая нам конструкция — источник движения и развития всей системы — символ противоречивого единства ограниченности ресурсов и неограниченности потребностей. Это противоречие заставляет вести постоянные поиски ответов на вопросы: Что производить? Как производить? Для кого производятся блага?

Формы полученных ответов в реальной экономической действительности определяют способы, которыми ведется экономическая деятельность, стимулы и мотивы человеческого поведения. И они же взаимообусловлены институтами, которые на схеме разделены на формальные, неформальные и лежат на разных сторонах квадрата экономической системы.

Способы ведения экономической деятельности также можно было бы причислить к институтам. Однако, поскольку способы производства во многом определяются технологией, а этот фактор помимо прочего зависит от общего уровня развития цивилизации, есть смысл выделить его как отдельный элемент экономической системы. Концепция стимулов изначально принадлежит области экономической психологии. Поэтому она также обособлена.

*Стимул* (от лат. *stimulus* — палка погонщика животных) — фактор, мотивирующий и влияющий на человеческое поведение. Экономические стимулы: интерес, возможность получения допол-

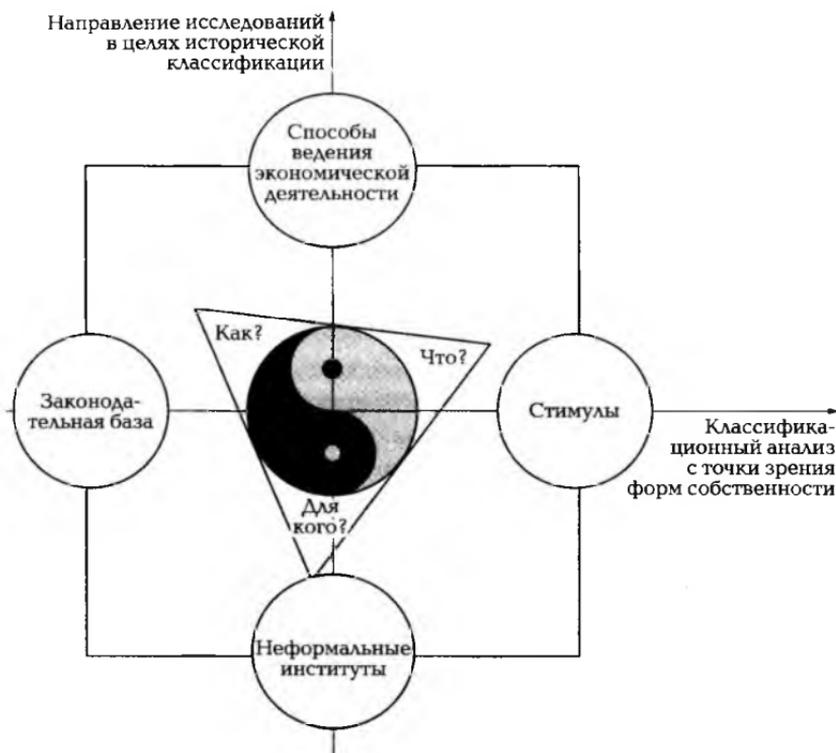


Рис. 3.1. Структура экономической системы

нительного количества благ; возможность административного или уголовного наказания, общественного порицания (отрицательный).

Путем исследования этой фигуры, двигаясь от одной стороны квадрата к другой, можно получить характеристики экономических систем, используемые в других способах их классификации. Так, если выделить господствующие социальные группы на каждом этапе развития экономической системы, фактор производства, дефицит которого является критическим для развития (лимитирующий фактор) и наиболее распространенные способы ведения экономической деятельности (главные сферы экономики), то схема на рис. 3.1 послужит иллюстрацией для классификации экономических систем с точки зрения их исторического развития.

Согласно исторической классификации выделяют следующие этапы развития экономических систем: доиндустриальный, индустриальный, постиндустриальный (продолжается в настоящее время).

В доиндустриальной экономической системе наиболее распространенным способом ведения экономической деятельности является сельскохозяйственное производство, а социальное устройство общества неформально и формально основано на признании господства землевладельцев. Земля при этом характеризуется как лимитирующий фактор развития.

Для индустриальной экономической системы характерно то, что неформальными лидерами в обществе становятся собственники капитала (это закрепляется законодательно, часто как результат революции). Теперь уже лишь объем капитала ограничивает развитие. Главной сферой экономики является промышленность.

Постиндустриальная экономика обозначает новый лимитирующий фактор производственного развития — информацию, и выдвигает новых лидеров — людей, которые умеют эту информацию получить и грамотно ею распорядиться. Обратим внимание, что это не обязательно полноправные собственники информации (см. комплекс прав собственности). Часто случается так, что добывают информацию одни, а выгоду от ее использования получают другие.

Именно поэтому в постиндустриальную эпоху столь актуальными становятся вопросы защиты авторских прав на интеллектуальные продукты. Наиболее активно в это время развивается сфера услуг.

Другую классификацию экономических систем — с точки зрения форм собственности, применяют в целях более детального (сравнительного) анализа. В этом случае исследуется механизм регулирования экономических взаимодействий, что позволяет выделить следующие типы экономических систем.

Система свободных рыночных отношений (капитализм\* либерального толка) основана на частной собственности, обеспеченной мощной законодательной поддержкой. Собственники факто-

---

\* Термин «капитализм» был впервые применен У. Теккереем для обозначения условия владения капиталом. К. Маркс этот термин ни в «Коммунистическом манифесте», ни в «Капитале» не использовал. Его стали применять последователи К. Маркса в конце XIX в., не вкладывая в него особого рационального содержания. Однако этот термин продолжают использовать и сегодня как противники, так и защитники системы хозяйства, основанной на частной собственности.

ров производства в такой системе не боятся, что доходы факторов будут экспропрированы. Возможность получения максимальных доходов служит мощным стимулом экономического развития.

Социально ориентированная рыночная экономика также основана на частной собственности, однако бо́льшая часть доходов факторов отнимается государством с целью последующего справедливого распределения между всеми гражданами. В такой системе стимулом для экономической деятельности является система социальных гарантий, доступных каждому человеку.

Плановый механизм регулирования в экономической истории человечества применялся как в системах, основанных на частной собственности, так и в системах, где главенствующей была государственная собственность на средства производства. К первому из названных типов экономических систем традиционно относят капиталистическое плановое хозяйство, ко второму — социалистическую плановую экономику.

В последнем случае также традиционно используют понятие «общественная собственность». Но при ближайшем рассмотрении можно обнаружить его бессодержательность. Общество не может владеть всеми правами собственности потому, что ими не может владеть каждый отдельно взятый человек. Граждане делегируют свои права выборным представителям, которые формируют правительство.

Правительство же назначает чиновников для управления собственностью. Таким образом, даже формально не кто иные, как государственные служащие реализуют права собственности. Кроме того, опыт построения социалистического общества в новейшей истории не позволяет обнаружить признаков неформальных отношений собственности, которые бы проявляли работники к «общественным» средствам производства (бережное отношение, стремление использовать максимально эффективно в общих целях и т.д.), хотя официальные документы и средства пропаганды утверждали, что такое отношение — неотъемлемая характеристика укоренившегося «советского образа жизни». Существуют и другие варианты классификации экономических систем.

Здесь важно отметить, что цель подобных исследований — поиск наиболее подходящего направления социально-экономического развития: подходящего с точки зрения места и времени (географических и исторически обусловленных особенностей страны).

Экономическую систему можно рассматривать как один из видов организации — структуры, которую люди создают для достижения своих целей. Деятельность организации представляет собой равнодействующую поступков, предпринимаемых субъектами для максимизации своих собственных функций полезности.

Субъектами — элементами экономической системы, обладающими собственными функциями полезности, являются фирмы и домохозяйства. При этом сущность домохозяйств проявляется в максимизации полезности потребляемых благ, а сущность фирм в максимизации прибыли.

Эти цели во многом противоречат друг другу, и без особых условий координации достижение их было бы невозможно. Действительно, достижение *экономической свободы*, которая создает стимулы для предпринимательства, требует иных условий и ставит иные задачи перед координирующим центром, нежели требование *экономического равенства*, выражающегося в справедливом распределении доходов. А стремление к *экономической эффективности* (особенно в решении краткосрочных задач) порой не совпадает по направлению действий со стремлением к *экономической безопасности*.

Решение задачи обеспечения полной занятости требует применения мер, которые могут нарушить стабильность цен в экономике. И еще более сложной задачей является постоянно увеличивающееся производство благ, которое может удовлетворить постоянно растущие потребности людей — экономический рост и рост уровня жизни.

Под *уровнем жизни* понимается степень удовлетворения потребностей людей в экономических благах. Определяется путем обобщения показателей, доходов населения, занятости и условий труда, индекса стоимости жизни, потребления и расходов населения (структуры потребления), социальной дифференциации и т. п.

Прежде чем сравнивать различные системы между собой, следует достичь соглашения о единых критериях оценки их успешности.

Одно общество, например, может считать своей главной задачей достижение максимально возможного выпуска продукции на душу населения, другое стремится к абсолютному равенству всех

своих членов, а третье считает идеалом достижение максимально возможной ожидаемой продолжительности жизни. Европейский идеал, идеал цивилизации западного типа в настоящий момент является многоплановым, основные его параметры выражены в формулировках семи-восьми экономических целей (рис. 3.2).

К настоящему времени Россия определилась с основным направлением экономического развития, приняв за основу западные стандарты оценки благосостояния. Однако методы достижения намеченных целей пока оказываются неэффективными. В чем же дело? Постараемся ответить на этот вопрос, определив роли основных экономических агентов: домохозяйств, фирм и государства.

Главная задача государства, как законодателя и исполнителя воли множества субъектов, преследующих разные цели, — обеспечить баланс интересов.

Однако здесь существует парадокс, который заключается в следующем: с одной стороны, требуется ослабить влияние государства на экономику в целях достижения ее большей эффективности; с другой стороны нужно сильное государство, способное навязать обществу «правила игры» и контролировать их соблюдение, особенно в переходный период (в этом случае правила нужны принципиально новые).

В решении этих противоречивых задач, по определению лауреата нобелевской премии по экономике Дж. Бьюкенена, государство в одних случаях должно стать «производящим», а в других — «защищающим». Представим баланс экономических целей и функций государства по Бьюкенену (см. рис. 3.2).

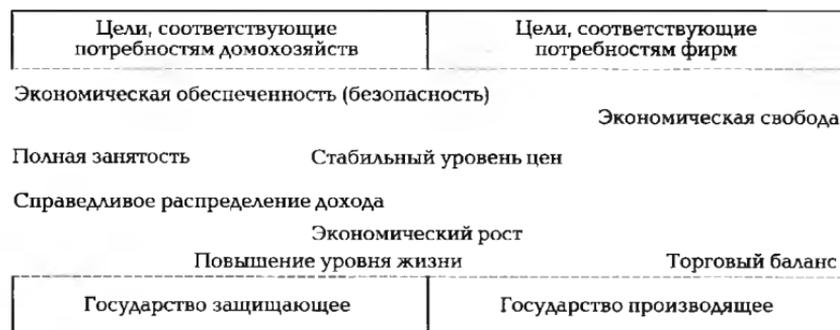


Рис. 3.2. Экономические цели и функции государства

Данное распределение целей и функций государства является довольно условным, так, например, экономический рост и повышение уровня жизни — явления взаимосвязанные. Однако очевидно, что идеальная структура «успешной» экономики должна обеспечивать равное распределение усилий государства в достижении экономических целей.

Из этого положения определяется метод анализа экономических систем.

По результатам изучения опыта наиболее успешных экономик, где экономические цели достигаются наиболее полно и сбалансированно, строится нормативная модель. Затем ее параметры сравниваются с параметрами исследуемой системы. В основном этими параметрами являются макроэкономические показатели, но есть и такие, которые разработаны специально для изучения экономических систем. Не так давно появилась наука компаративистика, для которой экономические системы являются предметом изучения.

Простейший пример сравнительного анализа (вертикального анализа структуры показателей) приведен в табл. 3.1. Для оценки первого параметра используется показатель валового внутреннего продукта (ВВП) — суммарной стоимости всех конечных товаров и услуг, произведенных в экономике в течение отчетного года. Индекс инфляции в оценке параметра «стабильный уровень цен» рассчитывается для потребительских цен как прирост их среднего уровня. Уровень безработицы равен отношению числа безработных к численности совокупной рабочей силы. Подробнее эти параметры будут обсуждаться позже.

В табл. 3.1 приводятся данные о положении России в сравнении с обобщенными показателями для других (успешных) стран по отношению к экономическим целям. Это положение в последние годы постепенно улучшается, однако до сих пор оставляет желать лучшего.

В ежегодном «Отчете о человеческом развитии», публикуемом Программой развития ООН (*UNDP*), все страны мира ранжируются по индексу человеческого развития — интегральному показателю, который был предложен еще в 1970-е гг. для более адекватной оценки социально-экономического развития стран. Индекс человеческого развития составляется на основе трех базовых показателей — продолжительность жизни, уровень образования и ВВП на душу населения — и варьирует от нуля до единицы.

Таблица 3.1. Сравнение уровней достижения основных экономических целей в России с параметрами нормативной модели

Экономическая цель	Показатель	Годы		Предельное критическое значение в мировой практике	Успешная экономика
		1997—1999	2004—2009		
Экономический рост	Процент прироста к реальному ВВП	-47 от уровня 1991 г.	+4—7	-30—40	+3—5 ежегодно
Экономическая обеспеченность	Минимальный уровень почасовой заработной платы, долл.	0,1	0,1	3,0	10,0
	Доля населения за чертой бедности, %	25—40	25—30	10	0
Экономическая свобода	Индекс экономической свободы*	3,5	3,5	1,9	8,0
Стабильный уровень цен	Индекс инфляции, %	101	10—20	100	5—6
Повышение уровня жизни	Индекс человеческого развития	0,75	0,77	0,6	0,92
	Средний темп роста ВВП на душу населения, %	-4,5 (с 1995 по 1998 г.)	+4	-1,9 ежегодно	+2,9 ежегодно
	Уровень потребления алкоголя, л/чел. в год	14—18	16—18	8	—

	Доля импортных продуктов питания, %	40	40	30	10—20
Экономическая безопасность	Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности, %	45	42	12	8—10
	Условный коэффициент депопуляции	1,6	1,2	1,0	—
	Суммарный коэффициент рождаемости	1,4	1,6	2,2	—
Полная занятость	Уровень безработицы с учетом скрытой безработицы, %	13	8—12	8—10	5—6
Справедливое распределение дохода	Децильное соотношение**	22:1	22:1	12:1	(4—8):1
Торговый баланс	Сальдо внешнеторгового баланса, % к итогу	-15	1	—	—

\* Интегрированный показатель экономической свободы (ЭС) рассчитывается на основании 17 показателей, объединенных в 4 подгруппы: деньги и инфляция (защита денег как средства обмена и сбережения); государственное регулирование и организация рынков (защита частного сектора от сверхрегулирования); государственные финансовые изъятия (защита от излишнего налогообложения различных видов); международные отношения (свобода контактов с зарубежными партнерами). Значение индекса ЭС = 1 означает полную свободу; ЭС = 5 означает полную несвободу (европейская классификация).

\*\* Соотношение доходов двух групп населения, составляющих каждая 10% от общей численности наиболее обеспеченных и наименее обеспеченных.

В последние годы среди государств с высоким индексом человеческого развития оказываются в основном экономически развитые (средний индекс для этой группы — 0,9). Для переходных экономик Восточной Европы и СНГ средний индекс равен 0,7—0,8, а для развивающихся стран — 0,6—0,7.

Вероятные социально-экономические последствия такой ситуации: продолжающаяся увеличиваться зависимость от импорта, формирование колониально-сырьевой структуры экономики, рост социальной напряженности, разрушение трудового потенциала экономики, деквалификация и пауперизация рабочей силы, рост количества обездоленных, депопуляция, отсутствие простого замещения поколений, ухудшение здоровья населения и другие неприятные последствия.

Продолжает оставаться актуальным вопрос о том, какой же тип экономической системы (и согласно какой классификации) оказывается наиболее прогрессивным, наиболее полезным для достижения названных экономических целей. Большинство ученых сходятся во мнении, что тип традиционной экономики (в частности общинный тип землевладения в России) хорошо зарекомендовал себя в тех ситуациях, когда благосостояние человеческого общества сильно зависело от капризов природы. Командная экономика незаменима в случаях, если страна оказывается во враждебном окружении, сталкивается с активным противодействием со стороны соседей: когда одна страна или их коалиция пытается диктовать свою волю другим, когда рыночная власть завоевывается политическими или даже военными средствами.

Однако человечество постепенно учится решать такие проблемы. Научно-технические революции в свое время обеспечили переход к типу хозяйствования, когда человек все меньше зависит от природных условий. Конечно, при этом следует учитывать, что если страна расположена в географически неблагоприятных зонах, то для их заселения и развития необходимы централизованные и скоординированные усилия.

Опыт сосуществования стран с различным общественным устройством, религиозными традициями и уровнями развития, полученный в последние десятилетия, свидетельствует, что мирное сотрудничество возможно и в самых неблагоприятных условиях.

Конфликты возникают, как правило, там, где профессионализм и чутье подводят политиков. В целом же все большее число сторонников в мире приобретает концепция открытого общества, ко-

торая построена на идее использования сравнительных преимуществ, на том, что специализация и разделение труда с привлечением даже тех работников, кто, на первый взгляд, не имеет особых преимуществ, позволяют намного увеличить производственные результаты.

Не нужно только решать проблему ограниченности ресурсов, пытаться отнять их у других.

Концепция открытого общества дополняется идеей умеренного развития, которая является отчасти современным ответом на тезисы Мальгуса, ученого, утверждавшего, что войны и болезни необходимы для спасения человечества от перенаселения. Идея умеренного развития адресована человеку разумному (пусть и разумному эгоисту из маржиналистских моделей).

Основная мысль заключается в том, что качество окружающей среды является продуктом, спрос на который люди начинают предъявлять только после удовлетворения других потребностей и желаний.

Однако, если запасы природных ресурсов будут исчерпаны (количественно или качественно), то способности природы поставлять сырые материалы и энергию, необходимые для производства благ в будущем, значительно сократятся.

Таким образом, инвестиции в охрану природы очень важны для поддержания экономической активности (или для ее стимулирования). Значит, уже сейчас, пока еще есть возможность сохранить природные ресурсы, необходимо делать инвестиции для их воссоздания за счет текущего потребления. Решение указанных задач в числе прочих общество должно поручить государству.

Следовательно, экономическая теория должна подсказать оптимальную пропорцию раздела произведенного продукта между государством и владельцами факторов производства, т. е. уровень экспроприации.

В разных странах производство товаров и услуг государственным сектором экономики существенно различается. Таким образом, данный критерий можно применять для характеристики экономических систем от традиционно либеральных до социально ориентированных.

Актуальная проблема управления российской экономикой сводится к определению целевых показателей, воздействуя на которые можно было бы добиваться требуемых значений результирующих показателей.

В настоящее время такими показателями считаются дефицит бюджета, уровень инфляции, соотношение рубля и доллара, одна-

ко, управления только этими показателями оказывается недостаточно. Представляется полезным определить и некоторые другие параметры, по которым можно провести сравнение «успешной» и исследуемой экономики (в данном случае — российской). Среди наиболее существенных характеристик второго плана помимо названных параметров успешной экономики можно выделить следующие:

- экономический рационализм. В этом случае результат выполнения общественных соглашений оценивается с точки зрения критерия общественной полезности. Правда, может возникнуть вопрос — какой критерий будет устранять конфликтующие стороны: критерий всеобщего благосостояния (критерий Бентама), кардиналистский, эффективности по Парето или какой-либо иной. При этом в силу вступают иные принципы;
- ориентация экономических субъектов не только на групповые, но и на институциональные ценности (метамотивация — термин А. Маслоу). Роль таких ценностей (политических, нравственных, религиозных) состоит в том, что они ослабляют влияние эгоистических интересов на экономическое поведение;
- правопослушность экономической культуры;
- политическая нейтральность экономической культуры;
- высокая трудовая мораль (в западном варианте это можно рассматривать как развитие протестантской этики, в российском варианте — этики православной);
- наличие системы «социального партнерства» (устойчивые способы согласования интересов различных участников трудовых процессов — государства, работодателей, профсоюзов, политических партий, разного рода общественных организаций (медиационная культура); устойчивые и конструктивные формы взаимодействия между заинтересованными субъектами трудовых отношений и государством; наличие работающих правовых форм контроля и корректировки всей системы партнерских отношений);
- разнообразие моделей экономического поведения субъектов экономики, или культурное разнообразие, являющееся одним из условий выживания и прогресса человечества.

Если обратиться к российской ситуации 1990—2000-х гг., то можно высказать следующее предположение: причины неудач многих «рыночных» реформ заключаются в том, что движение по пути к рыночной экономике осуществлялось в институциональном плане как реализация стратегии социализации группового эгоизма, стратегии достижения формально определенных экономических целей (в анклавной и индустриальной сферах). Причем эти цели слабо коррелировали с «положительными началами и абсолютными святынями», которые таятся в глубине российского сознания. В подобных условиях активизировались нормы и правила поведения, которые являются антитезисом российской культурной традиции.

Вероятно, социально-экономические реформы в России, претендующие на успех, должны опираться прежде всего на то ядро народной жизни, по отношению к которому, по словам Н. Бердяева, «сама государственность есть лишь поверхностная оболочка и орудие».

---

В России в силу того что переход к оседлой жизни происходил на языческой, а не на христианской основе (в отличие от Западной Европы), сложились особые традиции организации хозяйственной жизни и техники мышления.

Хотя технологическая основа оседлости была той же (тот же цикл «навоз — зерно»), автономия существовала не на семейном уровне, а на уровне соседской общины: в зоне рискованного земледелия сообще выживать легче. Здесь следует оговориться: выживать легче, но пытаться жить лучше — труднее, просто потому, что у каждого свое представление о счастье.

К особенностям российской экономической географии следует также отнести то, что реки в России служили в основном не источниками воды для полива, а транспортными артериями. Северным кочевникам (варягам) они были нужны лишь как пути сообщения.

Это создало условия для компромисса. «Северяне» вызвались быть защитниками, а племена земледельцев, жившие на берегах рек, согласились на их присутствие в обмен на защиту от набегов восточных кочевников.

Однако такое соглашение изначально содержало в себе скрытый конфликт. «Защитники», став государственной элитой, проводили политику, преследуя в основном свои, частные, интересы, связанные с мировой торговлей. «Низы» же продолжали жить своей языческой «сумеречной» (с точки зрения «кочевников») жизнью.

По сути, вся история России, начиная с Рюриковичей, свидетельствует о постоянном стремлении «верхов» и «низов» к полной хозяйственной независимости друг от друга.

---

Однако вопрос определения целевых показателей остается актуальным. Отношение валового внутреннего продукта на душу населения — показатель результирующий, на него можно ориентироваться лишь в стратегическом плане.

Возражение сторонников консервативного направления в России против «чрезмерного» выделения роли психологических, социальных и иных институциональных факторов может быть оспорено.

В соответствии с выводами неоклассической модели названные факторы имеют второстепенное значение в долгосрочном периоде.

Однако мы наблюдаем, что дефицит институциональных предпосылок развития рыночного механизма координации разрушает экономический потенциал страны сегодня и может сделать просто невозможным его восстановление.

Заметим, что проблемы второго плана никоим образом не могут быть решены одним только государством, без участия представителей домохозяйств и фирм. Так же, как в Англии времен А. Смита, в России ощущается острая потребность в социальных движениях, которые могли бы создать рыночные институциональные формы.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. На какие основные вопросы должна дать ответы экономическая система?
2. В какой экономической системе существовала российская крестьянская община? Объясните.
3. Что является институтом? Какова роль институтов в экономической системе?
4. Назовите важнейшие институты рыночной системы.
5. Что включает в себя комплекс прав собственности в рыночной экономике?
6. Каковы этапы развития экономических систем? Какой фактор производства можно считать важнейшим для целей экономического развития на каждом этапе?
7. Что означает «социально-ориентированная рыночная экономика»? Какие еще варианты классификации рыночных систем вам известны?
8. В чем состоит роль государства в рыночной экономике? Каковы задачи «государства защищающего» и «государства производящего»?

9. Какие показатели используются для характеристики экономической системы?
10. Каковы уровни достижения экономических целей в России по сравнению с другими странами?
11. Какие целевые показатели развития экономической системы можно определить для современной России?

# II

## РАЗДЕЛ

### МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

- Глава 4. Рыночное взаимодействие
- Глава 5. Основы теории производства
- Глава 6. Государство в рыночной экономике
- Глава 7. Макроэкономические модели
- Глава 8. Экономическая политика

# РЫНОЧНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Богачи и голь перекатная —  
Покупатели — все, однако вы,  
И хоть ярмарка не бесплатная,  
Раз в году вы все одинаковы.

*В.Высоцкий*

### 4.1. ПОТРЕБИТЕЛЬ

---

Человек в экономике является объектом изучения экономической теории и в то же время — субъектом, деятельность которого координируется в соответствии с ее прогнозами и рекомендациями.

Описательная экономика собирает результаты наблюдений за финансово-хозяйственной деятельностью людей. Но этого, очевидно, недостаточно. Ведь человек — существо многогранное. Собственно и сама экономика — это плод его сознания и созидательной трудовой деятельности. Поэтому экономическая теория при построении своих конструкций использует выводы социологии, психологии, истории и других наук.

Цельной, законченной модели человека в науке нет и быть не может. Каждая научная школа использует определенные предпосылки и допущения, создает некую научную абстракцию, которая служит инструментом исследования, является одним из методов экономического анализа. Заметим, что для целей экономического моделирования не все аспекты человеческого сознания и деятельности являются существенными. Во многих случаях достаточно представлять себе, каким образом принимаются экономические решения, но и это непростая задача.

Для того чтобы выяснить, каким образом человек принимает экономические решения в рыночных взаимодействиях, вернемся к определению его потребностей. Потребности базовые — физиологические (материальные), подчинены законам иерархии. В этом случае традиционно используется образ пирамиды или треугольника, для того чтобы показать их соподчинение. Потребности более высокого уровня не актуализируются пока не будут удовлетворены низшие потребности. Так, человек забывает о чувстве голода, если другая опасность угрожает его жизни. Голодный человек не очень беспокоится о бытовом комфорте и так далее. Набор потребностей, представленных в модели пирамиды, для целей дальнейшего изложения заменим набором благ, которые эти потребности удовлетворяют. Далее полагаем, что блага соответствующих уровней являются источником мотивации для «экономического» человека.

Набор иерархически структурированных потребностей для целей дальнейшего изложения дополним набором благ, которые эти потребности удовлетворяют, допустив, что блага соответствующих уровней являются источником мотивации для экономического поведения человека (рис. 4.1).

Очевидно, что потребности нижнего уровня можно удовлетворить за более короткий срок, чем потребности высших уровней: чтобы спасти свою жизнь, иногда достаточно перейти с проезжей части дороги на тротуар; чтобы утолить голод, достаточно съесть бутерброд. Гораздо больше времени потребуются, чтобы завоевать репутацию квалифицированного и честного работника, причем для достижения этой цели необходимо задействовать как личные нормы, так и социальные институты высших уровней. Но и пользоваться этим благом (добывать и потреблять его) вы будете дольше. Репутация на короткий срок бессмысленна.

Таким образом, вполне естественным выглядит предположение о том, что блага соответствующего уровня должны быть дополнены тем количеством времени, физических, эмоциональных и интеллектуальных усилий, которые необходимы для их получения и потребления. Для обозначения таких усилий совсем недавно в экономической теории появилось понятие энергоинформация. Однако есть и более традиционное, которое годится для большинства случаев в экономике, — деньги. Так, если вы просто желаете утолить голод, вам потребуется одна сумма на покупку еды, но если вы желаете при этом пообщаться с другим человеком в приятной обстановке (например, в ресторане), получив тем самым благо более высокого порядка, то это потребует гораздо больших расходов.

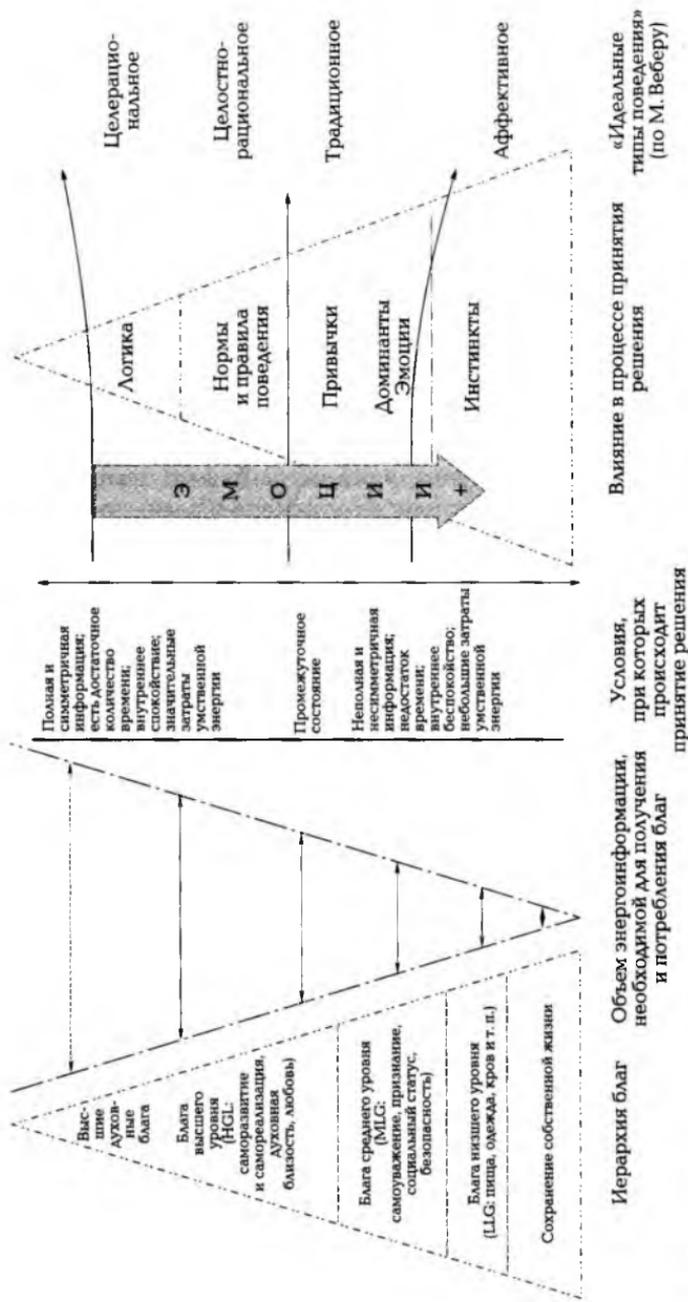


Рис. 4.1. Факторы, определяющие экономическое поведение субъекта

В некоторых случаях деньги может заменить информация (например, — вы узнали, что известная фирма проводит презентацию в том самом ресторане, а приглашенные билеты можно получить в ее офисе бесплатно). Но поиск информации требует усилий (а также денежных расходов), поэтому и появилась потребность в новом понятии, которое в современных условиях (распространение информационных технологий, ускорение производственных и технологических процессов, изменения конъюнктуры рынка и т.д.) становится все более востребованным.

В 1930-е гг. немецкий ученый М. Вебер определил зависимость между способностями принимать разумные решения и объемом доступной индивиду информации. Эти способности растут, но с увеличением объема доступной информации темпы этого роста снижаются. Решения (рациональные или не очень) выражаются в поведении, которое в свою очередь разделено на типы: целерациональное (направленное на достижение определенной цели), целостнорациональное (не создает препятствий к достижению цели), традиционное (обусловленное нормами), аффективное (активность биоида).

Далее, если принять во внимание, что блага и объем информации, необходимый для их получения и потребления взаимосвязаны, можно получить схему, объясняющую механизм принятия решений и формирования типов поведения (см. рис. 4.1).

На этой схеме треугольник благ разделен на уровни: сохранение собственной жизни (выделено из последующего уровня, чтобы соответствовать аффективному типу поведения), *LLG (Low Level Goods)* — блага низшего уровня, *MLG (Middle Level Goods)* — блага среднего уровня, *HLG (Higher Level Goods)* — блага высшего уровня. Рядом помещен раскрытый угол вершиной вниз, в котором горизонтальными отрезками показано количество энергоинформации, требуемое для потребления блага соответствующего уровня (удовлетворения соответствующей потребности). Высшие духовные блага расположены в самой верхней части системы. Последнее соответствует предположению А. Маслоу о том, что «полное определение человека или человеческой природы» должно включать внутренние ценности или метапотребности. И можно заметить, что количество необходимой для получения такого рода благ энергоинформации стремится к бесконечности.

Таким образом, названные выше типы благ можно рассматривать как параметры порядка при переходе от одного типа координации взаимодействий рыночных субъектов к другому. Причем качество и интенсивность координации различны на разных уровнях.

Следуя логике представленной схемы, можно утверждать, что репутация честного партнера и бизнесмена для многих российских предпринимателей еще не актуализировалась как благо, однако актуальными для такого рода деятелей продолжают оставаться потребность в физических наслаждениях, и, в меньшей степени, — потребность физического комфорта. Для удовлетворения потребностей в социальном признании жуликам и «кидалам» достаточно узкого круга своих знакомых на короткое время (затем они могут обмануть и их).

Неразвитость норм и правил деловой этики, других институциональных норм, характерных для рыночной экономики, обуславливает то, что потребности высших уровней, для потребления которых требуется больше энергоинформации, менее актуализированы для большей части российского делового сообщества, чем потребности низших порядков. Рассматривая ситуацию в России 1990-х гг. и, отчасти сегодняшнюю, можно заключить, что, если не большая, то по крайней мере наиболее беспокойная часть российского делового мира страдает метапатологиями: отсутствием «быггийных ценностей» в мотивационной структуре личности (по А. Маслоу).

Поднимаясь выше по «треугольнику благ», отметим, что количество энергоинформации, требуемое для их потребления, увеличивается, а высшие духовные потребности можно удовлетворять бесконечно долго (вспомним понятия «вечное блаженство», «нирвана» в духовных учениях). Заметим также, что при таком рассмотрении недоверительность гипотезы об «иерархии потребностей» становится очевидной. Предположим, субъект готов к тому, чтобы потреблять блага высшего уровня (*HLG*). Но так как для потребления *HLG* ему потребуется количество энергоинформации (или времени) большее, чем для потребления *LLG*, вполне вероятно, что у него актуализируется потребность низшего уровня (*LLG*) еще до того, как он закончит потребление *HLG* (например, субъект захотел есть во время концерта). Субъект, следуя правилам поведения, принятым в обществе, подавляет желание потреть *LLG*, и это закрепляется в его сознании в виде навыка. В другой ситуации, используя этот навык, субъект приступает к потреблению *HLG*, игнорируя неудовлетворенность потребностей низшего уровня. И, кстати, это порой приносит большее удовлетворение, повышая полезность *HLG*. Так, известный русский живописец И. Суриков, вспоминая студенческие годы, писал, что ему гораздо большее наслаждение доставляло созерцание картин в Третьяковской галерее и замечал он гораздо больше деталей, если приходил туда с утра голодный. Такой же эффект можно обнаружить в опыте духовных исканий

аскетов — адептов различных религиозных учений. Следовательно, можно заключить, что гипотеза о наличии иерархии для потребностей высших порядков недостоверна. Это в свое время заметил У. Джемс, который выводил высшие духовные и моральные чувства за пределы экономической теории. Он считал и обосновал с помощью психологических экспериментов, что экономическо-математические модели (основа теории) могут быть применены только для низших, материальных потребностей, так как только для них оказывается справедливым закон убывания предельной полезности и достигается насыщение.

Рассмотрим теперь условия, при которых происходит принятие решения. Напомним, что в неоклассической модели рациональный индивид принимает решения в условиях наличия полной и симметричной информации. Но на самом деле такую информацию нужно постараться добыть. В концепции экономической психологии типы человеческого поведения ранжируются по уровню затрат умственной энергии: максимум затрат требует осознанное рациональное поведение, минимум затрат производится, если поведение полностью неосознанное. Это — крайние нетипичные случаи. Чаще всего встречаются «не всегда осознанное» или «эпизодически осознанное» типы поведения. Первый тип характерен для предпринимателей: за большие затраты умственной энергии они получают компенсацию — прибыль. Второй тип характерен для потребителей, которые получают в награду за усилия большее удовлетворение. Однако как потребители, так и предприниматели сравнивают затраченные усилия с полученной выгодой и оценивают, «стоит ли овчинка выделки».

Приведенная схема оказывается полезной для иллюстрации понятия *X* — *неэффективность* в псевдоповеденческой концепции Х. Лейбенштайна: в том случае, когда физиологическая природа человека требует экономить жизненные силы (диктует рациональное поведение), часто общественная природа человека (стандарты, нормы), вызывая внутреннее беспокойство определяет «нерациональность» его поведения. «Переменная рациональность» характеризуется следующей ситуацией: человеку вдруг очень захотелось спать в ходе лекции, но он ведет себя «нерационально», борясь со сном и испытывая физиологические трудности. В домашней же обстановке он может легко позволить себе несколько часов отдыха. Типичны случаи, когда «нерациональное» решение принимается вследствие экономии ресурсов времени, необходимого для сбора полной информации. И, продвигаясь далее по схеме, получаем типы «идеального поведения»: целерациональное, целостно-рациональное, традиционное и аффективное.

Отметим, что к набору факторов, определяющих экономическое поведение субъекта, относятся эмоции. Наличие эмоций как психофизиологических реакций человека на раздражитель в процессе принятия решений усиливает влияние факторов нижних уровней. Существует и другое понимание эмоции, как принятой в обществе форме выражения своего отношения к событиям и (или) персоналиям. Но в современном обществе данные нормы ослабевают, размываются.

Уточним, что рассуждения о факторах, определяющих поведение субъекта, основаны на предположении, что данный субъект способен определить верхнюю и нижнюю границу неопределенности. При таком же допущении можно утверждать следующее:

- актуализация потребности определенного уровня происходит только тогда, когда существует объект (благо) этого же уровня и соответствующий индивидуальный фактор (инстинкт, доминанта, эмоция, логика);
- принятие решения о потреблении блага происходит в результате анализа того, насколько личные правила совпадают с общественными институтами. Решение будет принято, если потребности и личные правила субъекта (а) не противоречат неформальным правилам («все так делают»), (б) не противоречат формальным правилам («закон этого не запрещает»), (в) обеспечат такое выполнение решения, что результаты принесут пользу субъекту и не навредят другим людям, (г) обеспечат такое выполнение решения, что результаты принесут вред другим людям и пользу субъекту, но субъект решает воспользоваться «правом силы». Условия (а), (б) определяют соответствие личных правил «сильным» институтам, условие (в) — «слабым» институтам. Само по себе наличие «писаного правила» не обеспечивает стимула для принятия решения;
- как правило, на процесс принятия решения о потреблении блага субъект затрачивает времени и усилий не больше, чем требуется для его потребления;
- существует прямая зависимость между количеством и «жесткостью» институтов и количеством объектов (благ) соответствующего уровня;
- полезность института для себя субъект оценивает в зависимости от того, насколько полезным для него оказывается то благо, которое он может получить с его помощью.

Для рассмотрения процесса принятия решений о выборе индивидуумом материальных благ (товаров и услуг) количество факторов можно ограничить. Так, благодаря предпосылке о стремлении к максимизации собственной полезности (что, как правило, включает также полезности близких людей) любое взаимодействие между экономическими субъектами принимает форму обмена. Тогда основным инструментом для принятия решения оказывается логика.

Но при этом необходимо помнить, что рациональные способности «экономического человека» (модели, позволяющей применять математические методы исследования), ограничены следующими предпосылками:

- *полнота информации плюс интеллектуальные способности*: человек может оценивать возможные варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям;
- *бесконечная делимость ограниченных благ*: позволяет применять методы дифференциального исчисления для построения модели;
- *наличие упорядоченной системы устойчивых человеческих предпочтений*.

На основе этих предпосылок можно сформулировать функции полезности и кривые безразличия индивида. Модель «экономического человека» называют также моделью поведения потребителя.

Функцией полезности называют зависимость между полезностью, которую индивид получает от потребления благ, и количеством этих благ. Полезность, как уже было сказано, измеряется в ютилах, а ее функция в современном толковании используется как способ описания потребительских предпочтений. Это не объективное свойство благ, а субъективное отношение людей к благам. Каждой единице блага предписывается определенное численное значение полезности. Если благо А предпочитается благу В, то говорят, что полезность блага А больше полезности блага В:

$$A \succ B \rightarrow U(A) > U(B),$$

где  $U(A)$  — значение функции полезности.

Помимо названных выше предпосылок в теории потребителя принята аксиома об убывании предельной полезности.

*Предельная полезность* — полезность, получаемая индивидуумом от потребления последней по порядку единицы блага.

Впервые эта аксиома была сформулирована в виде закона (первого закона Госсена, который использовал понятие «ценность»): в одном непрерывном акте потребления полезность последующего блага убывает; при повторном акте потребления полезность каждой единицы блага уменьшается по сравнению с ее полезностью при первоначальном потреблении. В некоторых базовых курсах экономики это утверждение именуется законом убывающей предельной полезности. Однако каждый студент и даже школьник очень легко этот закон может опровергнуть (достаточно вспомнить о том, что полезность субъективна). Поэтому правильнее все-таки называть это утверждение аксиомой.

Из этой аксиомы можно сделать вывод, что оценка полезности зависит кроме всего прочего еще и от характеристик процесса потребления.

Функция предельной полезности также отражает все свойства рационального принятия решения. Это должно быть очевидно еще и потому, что согласно определению предельная полезность представляет из себя производную функции общей полезности:

$$mU(Q) = \frac{dTU(Q)}{dQ}.$$

Появление данной аксиомы (сначала в виде законов Госсена в 1854 г.) было оценено как воистину революционное (правда, эту оценку сделали четверть века спустя У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас и другие теоретики математической школы). Она позволила найти разрешение загадок, существовавших до тех пор в экономической теории в виде парадоксов. Таким был, например, названный А. Смитом парадокс воды и алмазов: алмаз стоит гораздо дороже воды, хотя вода для человека гораздо полезнее. Но если представить, что речь идет о первом стакане воды для путешественника в жаркой пустыне с мешком алмазов за плечами (у которого вода кончилась три дня назад), то с помощью первого закона Госсена этот парадокс легко разрешается.

Решается и другая задача. Предположим, у индивида есть в распоряжении некоторое ограниченное количество времени. Он желает его потратить с максимальной пользой для себя и успеть насладиться несколькими благами (материальными). Потребление благ, как известно, требует времени. Каким же образом индивид распорядится своим временем, чтобы получить максимальную полезность?

Ответ на этот вопрос также подсказан Госсеном и называется его вторым законом: если за ограниченный период времени требу-

ется с максимальной пользой потратить ограниченное же количество благ, нужно выбрать их столько, чтобы предельная полезность каждого блага в отдельности равнялась одной и той же величине.

Достаточно очевидно, что не всегда возможности человека ограничены только временем. Нужны какие-то иные средства, чаще всего денежные, для получения благ. Чтобы получить эти денежные средства, человек должен трудиться. Следуя «классической логике принятия решений» труд расценивается как отрицательное благо.

Это утверждение было одним из главных пунктов, за которые классическую теорию критиковали сторонники социалистических учений. Однако без этого утверждения математический аппарат классической теории терял свою мощь. В современных экономических учениях двойственная природа труда уже не является препятствием для построения достоверных экономико-математических моделей.

Заметим, что рассматриваемая здесь функция полезности является одномерной, поскольку зависит только от одного параметра — количества единственного потребляемого блага. Для решения же задач потребительского выбора из нескольких благ необходимы более сложные модели.

Множество точек в координатном пространстве двух товаров  $X_1$  и  $X_2$ , отвечающих условию  $U(X_1, X_2) = \text{const}$ , называется кривой безразличия. Если таких кривых несколько, получается *карта кривых безразличия*.

## 4.2. БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, УСЛОВИЕ РАВНОВЕСИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

---

Карта кривых безразличия представляет собой графическую иллюстрацию неограниченности потребностей потребителя. Кривые безразличия можно рисовать, продолжая их до бесконечности (при условии, что выполняются предпосылки модели «экономического человека»). Значит, для того чтобы в модели потребительского выбора была отражена основная проблема экономической теории, необходима иллюстрация и второй ее части — ограниченности ресурсов.

Рассматриваемая модель выбора предполагает, что весь набор доступных потребителю ресурсов сводится к денежным средствам в его кошельке и(или) на счете в банке, что все вместе на-

зывают бюджетом потребителя. Кроме того, упрощенный вариант модели рассчитан для случая, когда потребитель действует в пространстве двух товаров. Цены товаров от решения потребителя не зависят. При этом в системе координат  $(X_1, X_2)$  появляется новая линия — линия бюджетного ограничения (рис. 4.2).

Если переменная  $M$  будет означать всю бюджетную сумму, а  $P_1$  и  $P_2$  — соответственно цены товаров  $X_1$  и  $X_2$  ( $X_1, X_2$  — количества товаров), то баланс доходов и расходов потребителя можно представить в виде следующего выражения:

$$M = P_1X_1 + P_2X_2.$$

Подставив по очереди вместо величин количества товаров нули, можно получить координаты точек пересечения линии бюджетного ограничения с осями координат. Они обозначены на рис. 4.2 координатами  $M/P_1$  и  $M/P_2$  по соответствующей оси.

Несложно также получить выражения для тангенсов углов  $\alpha$  и  $\beta$ :

$$\operatorname{tg}\alpha = P_1/P_2;$$

$$\operatorname{tg}\beta = P_2/P_1.$$

Следует однако иметь в виду, что наклон бюджетной линии отрицателен, и угол наклона равен в одном случае  $(-\alpha)$ , в другом —  $(-\beta)$ .

Если вспомнить, что при помощи денег можно оценить величину затраченных ранее усилий (энергоинформации), то вполне уместной будет аналогия с линией производственных возможностей.

В данной модели также можно выделить области возможного и невозможного. Бюджет позволяет приобрести те комбинации товаров, которые лежат в области возможного — левее и ниже



Рис. 4.2. Линия бюджетного ограничения. Поворот линии бюджетного ограничения при снижении цены товара 1

бюджетной линии. Те же комбинации, которые лежат выше и правее, потребителю недоступны.

Так как деньги являются универсальным товаром-посредником, они обеспечивают замещение одного товара другим в пропорциях, определяемых рыночными ценами. Заметим, что эти пропорции не имеют никакого отношения к предпочтениям и вкусам потребителя.

Нужно обратить внимание еще на один важный момент. В балансе доходов и расходов потребителя в левой части записана абсолютная величина его доходов — *номинальный доход*, т. е. сумма денежных единиц, получаемая в данный конкретный период. Однако граница бюджетного ограничения задана реальным доходом.

Под реальным доходом понимается количество благ, которое потребитель может приобрести, потратив весь свой номинальный доход.

Реальный доход может быть изменен и без участия в этом самого потребителя. Если уменьшится цена товара  $X_1$ , крайняя правая точка бюджетной линии сместится вправо. Левая крайняя точка при этом останется на месте, т. е. произойдет поворот бюджетной линии против часовой стрелки (см. рис. 4.2). В результате область возможного выбора увеличится.

Область возможного выбора увеличится еще больше, если снизятся цены двух товаров одновременно. И произойдет обратное, если цены вырастут. Если изменение цен будет пропорциональным, бюджетная линия сместится в ту или иную сторону параллельно.

Получается, что потребитель станет «богаче» при снижении цен и «беднее» при росте цен.

Для того чтобы определить механизм потребительского выбора, назовем еще раз основной его мотив. Это стремление к максимизации полезности. Очевидно, стремление это может осуществляться только в границах возможного выбора. Графическими методами искомая модель изображена на рис. 4.3. Здесь можно увидеть, что при данном бюджетном ограничении кривая безразличия  $U_3$  недостижима, а из оставшихся кривых  $U_1$  и  $U_2$  лучший выбор, безусловно, представляет кривая  $U_2$ . Именно для этой кривой бюджетная линия будет являться касательной в точке  $E$ . Потребитель тратит весь свой бюджет в точках  $A$ ,  $B$  и  $E$ , но только в точке  $E$  он достигает максимально возможной полезности, так как точки  $A$  и  $B$  принадлежат кривой безразличия более низкого уровня.

Предельной нормой замены (замещения) называют отношение изменения количества одного товара (блага) к изменению количе-

ства другого товара (блага), которое заменяет его в потреблении при условии сохранения постоянства полезности ( $U = \text{const}$ ).

Обратим внимание на следующее. Точка  $E$  — единственная точка на кривой безразличия  $U_2$ , где предельная норма замены товара  $X_2$  на товар  $X_1$  равна тангенсу угла наклона бюджетной линии. В результате можно сформулировать *правило оптимального выбора потребителя*: потребитель, получает максимальную полезность в рамках бюджетного ограничения, выбирая такую комбинацию товаров, чтобы предельная норма замены товара  $X_2$  на товар  $X_1$  равнялась тангенсу угла наклона бюджетной линии.

Формальная запись правила:

$$mU_1 / P_1 = mU_2 / P_2.$$

С учетом полученного соотношения правило оптимального выбора или условие равновесия потребителя будет звучать так: потребитель выбирает сочетание благ таким образом, чтобы последний рубль, потраченный на каждое благо в отдельности, приносил ему одинаковую полезность.

Иными словами, правило оптимального выбора потребителя утверждает, что потребитель не просто желает получить максимальную полезность, но стремится достичь ее с минимальными затратами.

В заключение укажем, что цена блага при рациональном выборе соотносится с его предельной, а не общей полезностью. Это следует из правила максимизации полезности.

Цена блага в нашем рассмотрении не менялась, но в целях обобщения можно абстрагироваться от предыдущих изменений цены и принять в расчет только цену последней единицы блага.

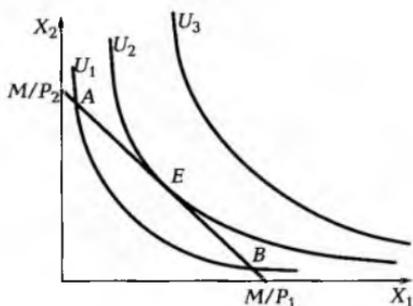


Рис. 4.3. Определение потребительского оптимума в точке касания

Цену же в свою очередь можно считать обобщенным выражением всех затрат на получение блага. Тогда условие равновесия потребителя принимает вид общего принципа рационального принятия решений.

*Принцип рационального принятия решений:* делая выбор, люди сравнивают величины предельной полезности от потребления блага и предельных затрат на его получение.

### 4.3. ВЕЛИЧИНА И ФУНКЦИЯ СПРОСА, ЭЛАСТИЧНОСТЬ

---

Принцип рационального принятия решений является основой для построения модели рыночного поведения не только индивидуального потребителя, но и групп потребителей определенного товара на отдельно взятом рынке. Здесь важно выделить следующий момент. Как только потребитель оказывается на рынке, он становится покупателем. Поведение потребителя можно предсказать в теории с помощью концепции «экономического человека» и др. Но получить описание этого поведения как результат наблюдения в виде графиков, таблиц в большинстве случаев можно только тогда, когда потребитель станет покупателем.

Наблюдение за поведением покупателей вполне осуществимо на практике, поскольку известно, какое количество товаров и по каким ценам они приобретают на том или ином рынке. Очевидно, данные о количествах товаров, приобретаемых по различным ценам на одном и том же рынке в одно и то же или разное время, важны для оценки достоверности теоретических построений. При осуществлении подобного рода наблюдений и в целях последующего анализа помимо уже названных используются такие понятия, как спрос, величина спроса, эластичность спроса (по цене товара, по доходу, перекрестная эластичность и др.), суверенитет потребителя и т.д.

*Величина спроса* — это количество товаров, которое может быть приобретено на данном рынке и в данное время по определенной цене.

*Спрос* — это зависимость величины спроса от рыночной цены и других параметров.

Необходимо сделать уточнение. Товаром в контексте данного изложения называется все, что может быть продано на том или ином рынке. Это материальные предметы, услуги, информация, интеллектуальная продукция, права или часть прав собственно-

сти, рабочее время и еще многое другое. Операции с различными товарами осуществляются на различных рынках, но они подчиняются одним и тем же законам, для их описания используются модели, основанные на одних и тех же предположениях. Все они являются предметом изучения микроэкономики.

Из множества наблюдений получен результат, который формулируется традиционно как закон рыночного спроса: при увеличении цены товара величина спроса уменьшается, часто добавляя: при прочих равных условиях. (Иногда используют латынь: при прочих равных — *ceteris paribus*).

Доход потребителя также является параметром функции спроса. При росте доходов линия бюджетного ограничения сдвигается вправо вверх, и можно было бы ожидать, что расходы на потребление товаров возрастут. Однако это оказывается справедливым не для всех товаров. В некоторых случаях при росте доходов потребление товаров остается на прежнем уровне, в некоторых — доля затрат на потребление товаров увеличивается, а для части товаров — снижается. Кроме того, следует учитывать, что при определенном уровне дохода люди начинают делать сбережения. При низком уровне доходов им приходится занимать деньги.

Применительно к названному свойству товаров (зависимости их потребления от уровня дохода), их разделяют на нормальные товары, товары высокого (товары люкс) и низкого качества (для массового потребителя — *ширпотреб*, т.е. товары для широкого потребления). Зависимость расходов на потребление для каждого типа товаров от доходов изображается на графике с помощью кривых Энгеля (рис. 4.4). Линия, выходящая из начала координат под углом 45°, определяет точки, в которых доходы потребителя

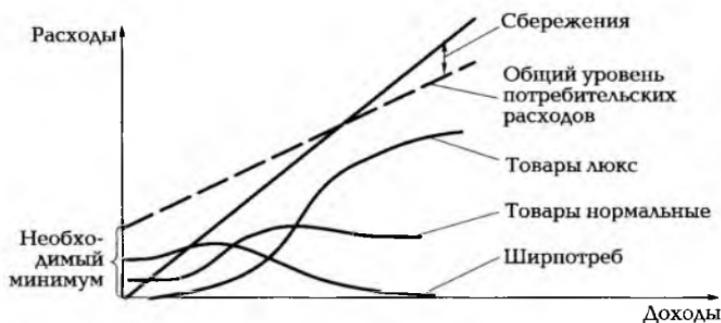


Рис. 4.4. Кривые Энгеля и общий уровень расходов на потребление

равны его расходам. Расходы на товары трех категорий складываются в общие потребительские расходы.

Обобщив накопленные к тому времени наблюдения, Д. Кейнс в 1936 г. сделал вывод, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход», и предложил вид этой зависимости, которая получила название *кейнсианской функции потребления*:

$$C = C_a + cY,$$

где  $C_a$  — автономный уровень потребления (не зависящий от уровня дохода);  $c$  — предельная склонность к потреблению;  $Y$  — величина дохода.

Математик, впервые увидевший изображение функции спроса (рис. 4.5) и прочитавший определение, пришел бы в недоумение. Ведь обычно значения функции отмечают на вертикальной оси, а значения аргумента — на горизонтальной. Но такова традиция и, кроме того, когда говорят, что цена растет или падает, удобнее это показывать, двигаясь вверх или вниз по графику. Или, сдвигая график вверх, когда «растет» спрос (вниз — когда «падает»). Однако непривычно (для математика) показывать на таком графике, каким образом получается рыночный спрос как сумма функций спроса отдельных индивидов (см. рис. 4.5):

$$D = D_1 + D_2.$$

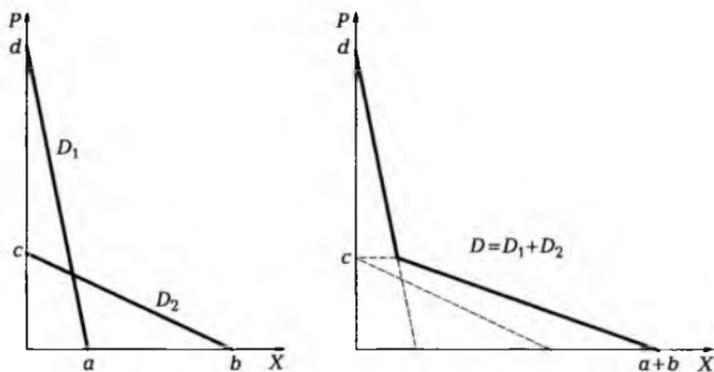


Рис. 4.5. Функции спроса отдельных индивидов ( $D_1$  и  $D_2$ ), обеспечивающие в сумме функцию рыночного спроса ( $D$ )

Во многих случаях оказывается полезной обратная функция спроса:  $P = P(X)$ . При этом следует иметь в виду, что начальному определению соответствует лишь прямая функция спроса. Правда, если вспомнить, что в условиях совершенной конкуренции отдельно взятый покупатель или продавец не может повлиять на цену, а анализ рыночной конъюнктуры нужен обычно конкретному экономическому агенту, то значимость функции обратного спроса станет очевидной: количество продаваемого (или покупаемого) товара поддается управлению со стороны каждого продавца или покупателя.

Рассмотрим ситуацию с точки зрения продавца. Для планирования продаж ему важно знать, какую он получит выручку.

*Выручка* (общий доход) — сумма, получаемая продавцом от продажи товара.

Для определения выручки используется формула

$$TR = PQ, \quad (4.1)$$

где  $Q$  — количество товара.

Рассчитаем дифференциал выручки как функции двух переменных:

$$dTR = PdQ + QdP. \quad (4.2)$$

Подобные представления результирующих величин используются при факторном анализе. Так, в данном случае изменение выручки получено как результат изменений факторов — цены и количества товара.

Первое слагаемое формулы (4.2) — это изменение выручки, полученное в результате изменения количества проданного товара. Второе слагаемое формулы (4.2) — изменение выручки, полученное в результате изменения цены проданного товара. Параметры в слагаемых без значка дифференциала — это определенным образом выбранные значения факторов (один из вариантов — значения в начальный момент времени).

Свойства дифференциала подсказывают, что в точке экстремума функции он равен нулю. Следовательно, влияния первого и второго слагаемого в формуле (4.2) равны и разнонаправлены:

$$PdQ = -QdP,$$

или

$$PdQ / QdP = -1. \quad (4.3)$$

Если выражение в левой части уравнения (4.3) окажется по модулю больше, чем  $-1$ , это будет означать, что влияние изменения количества проданного товара на изменение выручки сильнее того же влияния изменения цены. И наоборот, если выражение окажется по модулю меньше, чем  $-1$ , это означает, что влияние изменения цены проданного товара на изменение выручки сильнее того же влияния изменения его количества.

Заметим, что отношение  $dQ/Q$  есть доля изменения количества товара в общем объеме проданного товара. Если это отношение умножить на  $100\%$ , то получится процентное изменение. Такое же отношение можно обнаружить в выражении (4.3) и для цены.

В измененном виде это отношение записывается следующим образом:

$$E \equiv \frac{dQ}{Q} : \frac{dP}{P}. \quad (4.4)$$

Именно по формуле (4.4) традиционно определяется эластичность спроса по цене.

*Эластичность* — понятие, означающее чувствительность функции к изменению ее параметра. Эластичность спроса по цене представляет собой величину, равную отношению процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены.

Если  $E$  равняется  $-1$ , это означает, что величина спроса определяет экстремум функции выручки. Заметим, что если функция спроса непрерывная и убывающая, данный экстремум соответствует максимуму выручки.

При отклонении от точки с единичной эластичностью на линии спроса вправо или влево, выручка уменьшается. Но при этом в первом случае заметнее оказывается влияние изменения количества проданного товара на изменение выручки, во втором случае — изменение цены.

Знание эластичности спроса по цене очень важно для планирования выручки и определения оптимального объема продаж. Данный показатель также позволяет оценить рыночную власть продавца и суверенитет потребителя.

Для оценки других свойств рыночного спроса применяют также показатель эластичности спроса по доходу:

$$E_I \equiv \frac{dQ}{Q} : \frac{dI}{I}. \quad (4.5)$$

**Таблица 4.1. Эластичность спроса по доходу и характеристики товара**

Значение эластичности спроса по доходу	Характеристика товара
$E_I < 0$	Некачественный
$0 < E_I < 1$	Нормальный
$1 < E_I < \infty$	Высокого качества

Классификация товаров по их потребительским свойствам и ее связь с данным показателем представлены в табл. 4.1.

В целях определения границ рынка (для того чтобы отличить один товар-заменитель от другого) используется показатель перекрестной эластичности спроса:

$$E_{ij} \equiv \frac{dQ_i}{Q_i} : \frac{dP_j}{P_j}, \quad (4.6)$$

где  $Q_i$  — величина спроса на товар  $X_i$ ;  $P_j$  — цена товара  $X_j$ .

Товары являются совершенными заменителями (заменяют друг друга в потреблении полностью), когда  $E_{ij} \rightarrow \infty$  и они будут совершенными дополнениями (полностью дополняют друг друга в потреблении), когда  $E_{ij} \rightarrow -\infty$ .

#### **4.4. ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

В рыночном взаимодействии участвуют покупатели и продавцы. Поведение покупателей описывается с помощью функции спроса, а продавцов — с помощью функции предложения.

*Величина предложения* представляет собой количество товаров, которое может быть продано на данном рынке и в данное время по определенной цене.

*Предложение* характеризует зависимость величины предложения от рыночной цены и других параметров.

*Закон предложения* гласит: при повышении цены товара величина предложения при прочих равных условиях увеличивается.

Продавец — «человек экономический», так же как и покупатель. Он, принимая решения, также ориентируется на вкусы и предпочтения. Но, не на свои, а на вкусы и предпочтения покупателя его товара.

Продавец может продавать какой-то определенный товар ( $X_1$ ) или другие товары. Но сначала он их должен произвести или получить иным образом, используя свои ограниченные ресурсы. Тогда его функция предложения может быть получена как вывод, следующий из исследования модели кривой производственных возможностей. Отметим, что в нашем рассмотрении мы отождествляем продавца и производителя, считая, что эти два агента связаны общими интересами.

Для того чтобы получить первую единицу товара  $X_1$ , продавец-производитель отказывается от некоторого количества других товаров. Альтернативная стоимость следующей единицы товара  $X_1$  будет выше, как следует из свойств кривой производственных возможностей. Предельная норма замещения также растет при увеличении количества поставляемого на рынок товара. А если растет предельная норма замещения, значит, увеличивается альтернативная стоимость единицы товара и предельная полезность, которую теряет продавец при производстве (не при продаже!) дополнительной единицы товара. Получая (производя) эту дополнительную единицу, продавец лишает себя становящихся все более ценными (так как их количество сокращается) других благ.

Заметим, что мы не стремимся уточнить, какие это другие блага. В данном случае они обобщенно могут быть представлены в виде некоторой суммы (времени, денег, энергоинформации и т. п.), которыми обладает продавец. Следовательно, затраты на получение дополнительной единицы товара  $X_1$  должны быть компенсированы более высокой ценой ( $P$ ), которую получит продавец от ее продажи на рынке. Таким образом, получаем, что количество предлагаемых продавцом товаров будет расти только в том случае, если цена данного товара будет увеличиваться. Это — закон предложения.

Этот закон выполняется и тогда, когда номинальные затраты на получение (производство) товара  $X_1$  остаются постоянными или даже уменьшаются. С одной стороны, это похоже на парадокс, однако современная экономическая теория находит следующее объяснение такому свойству товара: альтернативная стоимость понятие экономическое, а не чисто бухгалтерское, поэтому должны учитываться затраты упущенных возможностей. Предприниматель (именно в таком аспекте следует рассматривать

продавца), занимаясь приобретением и продажей определенного товара, отказывается себе в других благах.

Более или менее полно рынок товара будет представлен в графической модели, если удастся совместить в одних осях координат линии спроса и предложения. Впервые графическая иллюстрация рыночной ситуации появилась в работе английского экономиста Ф.Дженкина в 1870 г. И до сих пор такая модель является основным инструментом исследования рынков.

На рис. 4.6 изображены линия спроса  $DD$  (от англ. *demand* — спрос) и линия предложения  $SS$  (от англ. *supply* — предложение). Координаты точки пересечения этих линий (точки  $E$ ) определяют равновесный объем и равновесную цену. Равновесие понимается в том смысле, что все количество товара, предложенное по цене  $P_E$ , оказывается проданным (совпадает с количеством товара, которое покупатели имели возможность и желание купить по данной цене).

Если же установившаяся на рынке цена по каким-либо причинам окажется выше равновесной ( $P_1 > P_E$ ), то величина предложения окажется больше величины спроса ( $S_2 > D_1$ ), и на рынке образуется излишек товара. Если рыночная цена окажется ниже равновесной ( $P_2 < P_E$ ), то величина предложения окажется меньше величины спроса ( $D_2 > S_1$ ), и на рынке образуется дефицит товара.

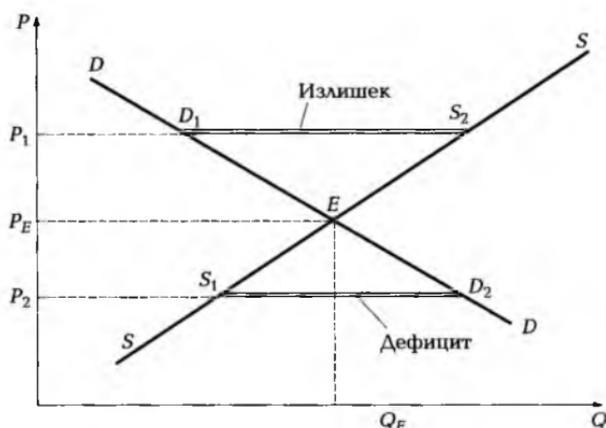


Рис. 4.6. Определение рыночного равновесия, излишка и дефицита товара

Величины излишка и дефицита будут равны соответственно  $S_2 - D_1$  и  $D_2 - S_1$ .

В ситуации излишка некоторым продавцам не удастся продать свой товар по цене  $P_1$ . Если нет возможности сохранить его на складе, продавцы будут вынуждены снижать цену до тех пор, пока весь товар не будет распродан. В следующем «периоде» (цикле производства и реализации) им придется сокращать величину предложения. При наличии дефицита у продавцов появляется возможность и стимул поднять цену, а в следующем цикле — увеличить выпуск продукции. Таким образом, осуществляется рыночная саморегуляция.

Для построения математической модели важен момент определения независимой переменной. Уже говорилось о том, что функция спроса может быть записана двояко: как зависимость величины спроса от цены, и как зависимость цены от величины спроса. Сказанное справедливо и для функции предложения. Следовательно, для описания механизма рыночной саморегуляции могут быть использованы два подхода. В одном случае ключевым параметром будет являться цена, в другом — количество товара. Попытки регулирования рыночных цен со стороны правительства методами прямого вмешательства в механизм ценообразования в большинстве случаев оказываются неэффективными потому, что в результате на рынке складывается ситуация дефицита или избытка товаров.

Приступая к рассмотрению эффектов регулирования, представим еще два важных понятия. *Избыток потребителя* и *избыток производителя* — характеристики рынка, которые существенно влияют на политику государственного регулирования рынка. Они также имеют значение для оценки возможности установления рыночного равновесия. Даже если рыночное равновесие существует, практически всегда найдется группа потребителей, которые были бы готовы заплатить большую цену за данный товар. Для них разница между ценой, которую они готовы заплатить за каждую единицу товара, и равновесной рыночной ценой является своеобразным выигрышем (избытком).

Таким же образом на рынке присутствует группа продавцов (производителей) товара, для которых затраты на производство (получение) единицы товара оказываются меньше ее рыночной цены. Для таких продавцов разница между выручкой и затратами на производство товара оказывается положительной. И она изменится излишком производителя.

Заметим, что размеры и того, и другого излишка определяются наклонами соответствующих линий на графике, а значит, каждый связан с показателем эластичности: эластичности спроса и эластичности предложения по цене. Это влияет на результаты экономической политики.

## 4.5. РАЗЛИЧНЫЕ ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

Понятие «рыночная структура» предназначено для определения степени соревновательности, экономической свободы или, напротив, распространенности плановых методов управления на том или ином рынке. Традиционно для характеристики таких особенностей рынка используются понятие «уровень конкуренции» и его производные. Однако следует иметь в виду, что корневое понятие *конкур* (забег) описывает такой вид состязания, которое не предусматривает тесного взаимодействия партнеров. Но в условиях современного рынка образование холдингов, картелей, финансово-промышленных групп, долгосрочных и краткосрочных альянсов стало весьма распространенным явлением.

Тем не менее, до сих пор в экономической теории действует классификация, предложенная в 1934 г. немецким экономистом Г. фон Штакельбергом, где критерием оценки уровня конкуренции является число продавцов и покупателей (табл. 4.2).

Таблица 4.2. Классификация рынков по количеству продавцов и покупателей

Покупатель	Продавец		
	Один	Несколько	Много
Один	Двусторонняя монополия	Монополия, ограниченная олигополией	Монополия
Несколько	Монополия, ограниченная олигополией	Олигополия, ограниченная олигополией	Олигополия
Много	Монополия	Олигополия	Двусторонняя полиполия

В табл. 4.2 отсутствуют такие типы рынков, как совершенная и монополистическая конкуренция. Это объясняется тем, что только число покупателей и продавцов не может служить единственным критерием их классификации. Ведь и тот и другой рынок относятся к типу двусторонней полиполии. Но, если в первом случае обращающийся на рынке товар однороден (каждая его единица имеет одинаковые характеристик), то во втором случае на рынке обращаются товары, являющиеся близкими заменителями друг друга. Следовательно, взаимозаменяемость товаров также следует включить в критерии классификации, если требуется ее расширить.

Этот критерий можно оценить с помощью показателя ценовой перекрестной эластичности.

Другим критерием должна быть степень взаимозависимости предприятий, которая оценивается с помощью показателя количественной перекрестной эластичности  $E_{ij}^Q$  — эластичности цены товара фирмы  $i$  по количеству товара фирмы  $j$ :

$$E_{ij}^Q = (dP_i/P_i)/(dQ_j/Q_j).$$

Кроме того, важным критерием оценки рынка являются препятствия, которые должны преодолеть предприятия, пожелавшие войти на рынок или уйти с него.

Эта характеристика важна для определения возможности установления рыночного равновесия, как показало исследование паутинообразной модели в предыдущем разделе. Существует несколько показателей, с помощью которых величину этих препятствий можно оценить. Один из таких показателей — индекс Лернера ( $L$ ):

$$L = (P - ATC_{LR})/ATC_{LR},$$

где  $P$  — цена реализации продукции;  $ATC_{LR}$  — средние общие затраты фирмы в долгосрочном периоде.

Рыночная классификация с учетом названных критериев представлена в табл. 4.3.

Следует назвать различия между рынком и отраслью. Отрасль — модель более сложная, но и более приближенная к реалиям финансово-хозяйственной деятельности. Параметры, определяющие отрасль в рамках концепции «структура — поведение — результат», заданы в табл. 4.4: количество продавцов и покупателей, высота барьеров входа-выхода, дифференциация продукта, эластичность спроса (прямая, перекрестная) (этим ограничивается

**Таблица 4.3. Классификация товарных рынков с учетом взаимозаменяемости товаров и взаимозависимости предприятий**

Тип рынка	Взаимозаменяемость		Препятствия для входа на рынок
	товаров	предприятий	
Совершенная конкуренция	Полная; $E_{ij} \rightarrow \infty$	Не наблюдается; $E_{ij}^0 \rightarrow 0$	Несущественны; $L \rightarrow 0$
Монополистическая конкуренция	Частичная; $0 < E_{ij} < \infty$	Не наблюдается; $E_{ij}^0 \rightarrow 0$	Несущественны; $L \rightarrow 0$
Однородная олигополия	Полная; $E_{ij} \rightarrow \infty$	Заметная; $-\infty < E_{ij}^0 > 0$	Заметны; $L > 0$
Неоднородная олигополия	Частичная; $0 < E_{ij} < \infty$	Заметная; $-\infty < E_{ij}^0 > 0$	Заметны; $L > 0$
Монополия	Не наблюдается; $E_{ij} \rightarrow 0$	Не наблюдается; $E_{ij}^0 \rightarrow 0$	Вход блокирован

модель рынка), технология, дифференциация продукта, вертикальная интеграция, диверсификация производства.

*Доминирующее положение* — это ситуация, когда предприятие обладает экономической властью, позволяющей предотвращать эффективную конкуренцию и действовать, не принимая во внимание своих конкурентов, покупателей и продавцов. Предприятие, занимающее доминирующее положение на рынке, не обязательно способно лишить всех остальных участников рынка свободы действий. Однако оно способно устанавливать цены или контролировать производство или распределение значительной части продукции.

Структура отрасли определяет возможности для выбора стратегии поведения предприятия, которая выражается в его ценовой, продуктовой, рекламной, инвестиционной политиках и юридической практике. Стратегические цели выбираются партнерскими группами предприятия и направлены на достижение одного или нескольких результатов: повышение общественного благосостояния, более эффективное размещение ресурсов, научно-технический прогресс (НТП), достижение социальной справедливости.

**Таблица 4.4. Концепция «структура—поведение—результат»**

Элемент концепции	Определяющие параметры
Структура отрасли	Количество продавцов и покупателей. Барьеры входа-выхода. Технология. Дифференциация продукта. Эластичность спроса (прямая, перекрестная). Вертикальная интеграция. Диверсификация производства
Поведение предприятия	Стратегия: ценовая; продуктовая; рекламная; инвестиционная; юридическая практика
Результат финансово-хозяйственной деятельности	Общественное благосостояние. Эффективность размещения ресурсов. НТП. Справедливость

Показателями *размера фирм* могут служить: 1) доля продаж в рыночном объеме реализации; 2) доля занятых на предприятии в численности занятых в производстве данного продукта; 3) доля стоимости активов фирмы в стоимости активов всех фирм на рынке; 4) доля добавленной стоимости на фирме в сумме добавленных стоимостей всех производителей данного продукта.

В ходе анализа отраслевого рынка, после определения его границ, вычисляют *показатели концентрации*. Из множества показателей чаще всего выбирают следующие:

*сумма долей продаж наиболее крупных фирм:*

$$C_n = \sum_{i=1}^n Y_i$$

где  $Y_i$  — доля продаж  $i$ -й фирмы в рыночном объеме реализации;  
*индекс Херфингала-Хиршмана:*

$$HHI = \sum Y_i^2.$$

Назовем показатели рыночной власти.

*Коэффициент Бейна ( $K_B$ ):*

$$K_B = \frac{\Pi_6 - \Pi_n}{K_{c.л}},$$

где  $\Pi_6$  — бухгалтерская прибыль;  $\Pi_n$  — нормальная прибыль;  $K_{c.л}$  — собственный капитал предприятия.

*Коэффициент Тобина ( $q$ ):*

$$q = Pf / Caf,$$

где  $Pf$  — рыночная стоимость предприятия;  $Caf$  — восстановительная стоимость активов предприятия, равная сумме расходов, необходимых для приобретения активов предприятия по текущим рыночным ценам.

*Коэффициент Лернера ( $L$ ):*

$$L = \frac{P - Z_n}{P},$$

где  $P$  — цена реализации продукции;  $Z_n$  — предельные затраты на производство продукции.

Следуя концепции «структура — поведение — результат», можно указать на два основных возможных типа поведения предприятия: пассивное и активное.

Пассивное поведение заключается в том, что предприятие стремится максимально полно выполнить свои задачи и достичь своих целей в рамках внешних ограничений. В этом случае фирма может не обладать достаточной рыночной властью и, понимая свои возможности, довольствоваться малым. Но встречаются и другие примеры, когда имея возможность изменить ситуацию, одна или несколько фирм упускают инициативу и теряют конкурентные преимущества.

Активное поведение, напротив, подразумевает стремление раздвинуть ограничивающие рамки для лучшего достижения целей. Формы активного поведения: реклама, НИОКР, диверсификация продукта, стратегические альянсы, слияния и поглощения и т.д.

Стратегическим называют такое поведение, когда фирма реагирует на изменения внешней среды. На рынке совершенной конкуренции изменений не происходит. Цена — внешний параметр для фирмы, поэтому ее задачи ограничиваются стремлением снизить затраты на производство и увеличить объем выпуска.

На рынке олигополии фирмы могут выбирать объемы выпуска. Модели такого взаимодействия изучены Э. Чемберлином, О. Курно, Г. фон Штакельбергом и др. Если же фирмы, имеющие

одинаковые удельные затраты выпуска, попытаются конкурировать на рынке олигополии, выбирая цену, а не выпуск, то они столкнутся с парадоксом Бертрана. Он гласит, что фирма, устанавливая цену выше предельных затрат на производство и реализацию, привлекает на рынок новых конкурентов. Ее рыночная власть, в результате, стремится к нулю.

На *монополизированном рынке*, повысив цену на продукцию, фирма также может потерять часть своих покупателей. Но не всех.

Следовательно, монополист может подобрать такую цену, чтобы предельная выручка была равна предельным затратам на производство и реализацию. Кроме того, монополист может продавать свою продукцию разным покупателям по разным ценам, осуществляя тем самым *политику ценовой дискриминации*. Обычно рассматривают три вида ценовой дискриминации (табл. 4.5).

Конечно, реальная ситуация на рынке товара может быть далека от моделей, описываемых в теории, прежде всего потому, что не вся информация доступна для анализа, и не все решения участников рынка могут быть объяснены рациональными мотивами.

Тем не менее, знание критериев классификации рыночных структур и умение вычислять определяющие факторы позволяет получить очень важную информацию о рынке товара, предсказать поведение конкурента и вовремя принять соответствующие решения.

Таблица 4.5. Виды ценовой дискриминации

Вид ценовой дискриминации	Описание
I степени (совершенная)	Различные единицы выпуска продаются различным покупателям по различным ценам
II степени	Цены различны для разных объемов продаж, но не для покупателей. Покупающие одно и то же количество платят одинаковую цену
III степени	Цены различны для разных покупателей. Один и тот же покупатель платит одинаковую цену при любом объеме покупок

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. Какая связь существует между уровнями экономических благ и временем, необходимым для их потребления?
2. Каковы свойства репутации человека как экономического блага?
3. Какие типы поведения встречаются на практике чаще других?
4. Назовите условия принятия человеком экономического решения.
5. Каковы предпосылки рационального поведения «экономического человека»? Почему на практике они не выполняются?
6. В чем различия общей и предельной полезности?
7. Каким образом бюджет потребителя определяет «зону возможного»?
8. Почему потребитель становится «беднее» при росте цен на потребляемые блага?
9. Сформулируйте своими словами правило оптимального выбора потребителя.
10. Почему при определении рационального выбора важна именно предельная полезность благ?
11. Каким образом прибыль продавца товара зависит от предпочтений потребителей?
12. Отражает ли закон спроса зависимость поведения потребителя от его дохода?
13. Объясните, что означает «рост» или «падение» спроса.
14. Какой параметр спроса используется при определении границ рынка?
15. В чем различия между предложением и величиной предложения?
16. Каковы условия рыночного равновесия?
17. Как связаны между собой цена спроса, цена предложения и равновесная цена?
18. При каких условиях на рынке образуется дефицит товара?
19. Какие типы рыночных структур вам известны? Назовите основные типы стратегий продавцов на рынках различных типов.

# ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПРОИЗВОДСТВА

Работать напряженно — значит прилагать к делу максимальные усилия; работать производительно — значит прилагать к делу усилия минимальные.

*Г. Эмерсон*

### 5.1. ПРЕДПРИЯТИЕ. КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Первоначальное значение слова предприятие — «задуманное, предпринятое кем-либо дело». Для удовлетворения своих потребностей человек должен совершить определенную последовательность действий. Чем дальше находится цель, которую желает достичь человек, чем больше препятствий на его пути, тем больше нужно будет совершить согласованных действий, т. е. совершенных последовательно, которые приведут к достижению поставленной цели. Еще лучше, если будет иметься план таких действий. Тогда запланированную, согласованную с другими людьми последовательность действий вполне можно будет назвать предприятием.

Однако такого определения недостаточно для того, чтобы описать все аспекты деятельности фирмы, организации, предприятия. Здесь названы три понятия, которые в первом приближении означают одно и то же. Но в целях теоретического исследования и практических задач необходимо рассмотреть их различия.

Чтобы подчеркнуть серьезность своих намерений, некоторые предприниматели используют слово фирма (от англ. *firm* — твердый, прочный). Это же понятие используется в экономической теории в качестве базовой модели предприятия. К признакам фирмы принято относить следующие:

- фирма представляет собой достаточно крупную *организационную единицу*, выполняя свои функции в промышленном масштабе;
- фирма является самостоятельным *экономическим агентом*. Самостоятельность фирмы выражается в ее юридической независимости, организационной обособленности (фирма как целостная единица никому более не подчинена), производственной и финансовой свободе (фирма сама решает, что, где, как производить и каким образом распределять полученный результат). Самостоятельность фирмы выражается также в особом наименовании фирмы — ее торговой марке;
- фирма покупает ресурсы с целью производства экономических благ, которые, как известно, являются редкими. Именно редкость благ составляет основу обмена, рыночного взаимодействия, в которых участвует фирма;
- существование и рост фирмы обеспечивается за счет прибыли. Иными словами, предполагается, что прибыль всегда присутствует в деятельности фирмы — либо как главная цель, либо как один из значимых критериев ее поведения.

Необходимо также учитывать, что фирма осуществляет свои функции в экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и те, которые создает общество: неформальные институты, законы, стимулы. При таком рассмотрении используют понятие предприятия.

Положения классической школы нашли свое применение в технологической концепции фирмы. Здесь она рассматривается как структура, оптимизирующая затраты при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Считается, что руководство фирмы обладает достаточной информацией для принятия рационального решения.

В условиях неопределенности, как было впервые показано в работах Ф. Хайека и Г. Саймона, частные выгоды определить сложно. Для этого нет достаточной информации, и ее получение связано с большими затратами. Контрактная концепция, используемая с целью учета фактора неопределенности, представляет *организацию* как совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками (которые определяются формальными или неформальными соглашениями), сеть внутренних контрактов, которые заключаются с целью снижения трансакционных затрат. В этом случае экономические агенты не могут точ-

но вычислить параметры своих функций полезности. Они принимают на себя обязательства по исполнению определенных функций и ролей в организации в обмен на гарантии собственной экономической безопасности, т.е. выбирают удовлетворенность, а не максимальную полезность.

В стратегической концепции предприятие рассматривается как активный субъект рынка, имеющий возможность влиять на общую ситуацию (на равновесные цену и количество товара на рынке, количество продавцов и покупателей и т.п.). При этом руководство предприятия должно решать технологические и организационные вопросы, согласуя их с выбранной стратегией. Используя образ парусника, изображенный на рис. 5.1, можно сказать, что стратегические вопросы деятельности предприятия это определение местоположения корабля, маршрута и конечной цели (Что остается за бортом? Какой держать курс? Преодолимы ли препятствия на пути?). Кроме того, выделяются технологические (В каком состоянии корпус корабля? Выдержит ли такелаж и паруса? Хватит ли припасов?) и организационные вопросы (На-

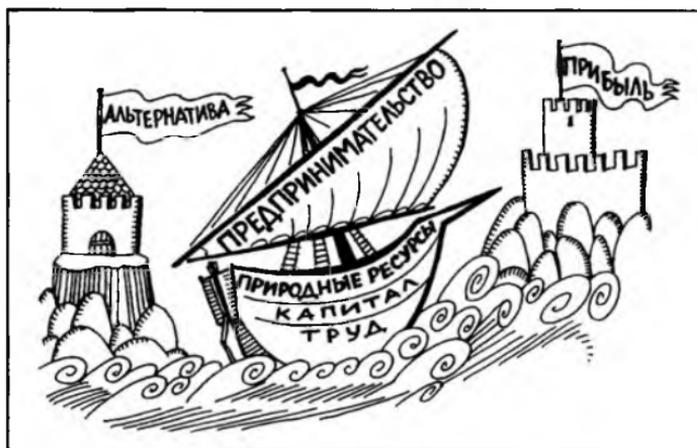


Рис. 5.1. Из чего «сделано» предприятие?

Без производственных факторов не может идти производственный процесс, но и без предпринимательского таланта, без способности идти на риск не будет движения. (Образ парусника впервые использовал известный экономист Василий Леонтьев. Правда, он сравнивал с парусником экономику в целом, говоря, что рынок является парусом экономики, а план — рулем, который задает направление.)

дежна ли команда? Насколько опытни и дисциплинированы матросы и офицеры? Каким образом будет производиться расчет?).

Образ парусного корабля подсказывает еще один сюжет из истории предприятий. Наиболее рискованными предприятиями, которые организовывались чаще других на начальном этапе зарождения рыночных отношений были морские экспедиции. Капитаны, собирая экспедицию, брали деньги в долг и писали расписки с обещаниями вернуть полученную сумму и определенную часть привезенных богатств. Эти расписки становились бумагами, получавшими самостоятельную стоимость. Если надежд на удачное возвращение экспедиции было мало, бумаги теряли свою цену. Владелец такой расписки был рад получить хотя бы часть выданной суммы. Но, если попутный корабль привозил хорошие вести, бумага с подписью капитана становилась ценным товаром. Так складывался механизм функционирования биржи.

Выделим один из важнейших вопросов, который и в те не столь далекие времена, и сегодня интересует инвесторов: Чем является то, во что предлагается вложить деньги — серьезным предприятием или авантюрой?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, инвесторы, акционеры и другие заинтересованные лица изучают бухгалтерскую отчетность предприятия (организации) и, прежде всего, его баланс, а также финансовые коэффициенты, рассчитанные на основании данных бухгалтерской отчетности.

Здесь важен следующий момент: *предприятие не является собственником ресурсов*. В курсе экономической теории обращается особое внимание на то, что в экономике действуют домохозяйства и фирмы (государство рассматривается как один из партнеров).

Цель домохозяйств — получить как можно больше благ в обмен на ресурсы, которыми они владеют. Фирмы не могут владеть никакими ресурсами потому, что это структуры, созданные людьми (владельцами ресурсов) для производства благ. Формальная цель фирм — получение прибыли. Это довольно простое рассуждение оказывается непростым для понимания. Ведь в реальной жизни часто приходится слышать: «Фирма купила завод, корабль, технологию, другую фирму» и т. п.

Однако в действительности, фирмы фактически имеют право лишь управлять доверенным им имуществом (ресурсами) с целью получения прибыли. Такое положение фиксируется в бухгалтерском балансе с помощью системы двойной записи. И не случайно эта система считается одним из величайших изобретений человечества. Она позволила отделить собственность индивидов,

семей от заемных средств, вовлеченных в оборот, организовать акционирование и другие формы привлечения финансовых ресурсов от людей, не являвшихся родственниками или близкими знакомыми.

Покажем применение двойной записи на простом примере (табл. 5.1). Если, допустим, вы, организовав морскую экспедицию и имея собственные средства в размере 500 фунтов, взяли в долг у королевы 5 000 фунтов, арендовали корабль, приобрели припасы, наняли команду, то баланс вашего предприятия будет выглядеть как показано в табл. 5.1.

Как видим, если вместе с вашими деньгами (500 фунтов) предприятие (теперь оно — самостоятельное лицо) имело в активе 5 500 фунтов, то сумма актива в результате не изменилась. Но изменилось другое. Вы теперь уже не можете сразу вернуть взятые в кредит деньги. Вряд ли хозяин корабля захочет отдать вам все полученные за аренду деньги, и вряд ли торговец захочет получить назад припасы, которые вы у него купили.

В таком случае говорят, что капитал потерял *ликвидность*. Это очень важная его характеристика. Вообще говоря, любой владелец капитала всегда находится перед выбором: что лучше — высокая ликвидность (возможность в любой момент обменять капитал на какие-либо блага) или *рентабельность капитала*, вложенного в предприятие. Рентабельностью в данном случае будет отношение полученной прибыли к величине вложенного капитала. Проблема заключается в том, что деньги в руках (это самый ликвидный капитал) вы держите сейчас, а прибыль получите только через какое-то время. Можно и вообще все потерять (если корабль попадет в шторм и утонет). И, как правило, чем больше возможная прибыль, тем больше риск.

Таблица 5.1. Баланс предприятия

Отдано	Сумма, фунты	Взято	Сумма, фунты
Аренда корабля	2 000	Собственные средства	500
Припасы	2 500	Кредит	5 000
Наличные	1 000		
Всего	5 500	Всего	5 500

Помимо ликвидности и рентабельности предприятия при проведении экономического анализа оценивается также состояние его имущества и качество структуры капитала. Для того чтобы иметь об этом самое общее представление, рассмотрим структуру капитала предприятия, изображенную на рис. 5.2.

Процесс формирования структуры капитала на рис. 5.2 представлен в виде определенной последовательности действий и их результатов. Прежде чем производство будет организовано, должны быть куплены или арендованы здание, необходимое оборудование, приняты на работу рабочие и управляющие. Затем возникнет потребность в средствах на приобретение сырья и материалов, из которых будут изготовлены изделия.

Вся сумма средств, которая расходуется на организацию предприятия, называется *авансированным капиталом*. После приобретения названных выше ценностей авансированный капитал разделяется на *основной* и *оборотный* капитал.

На рис. 5.2 цифры указывают этапы производственного процесса и те превращения, которые испытывает капитал. На первом этапе происходит приобретение сырья, материалов и других ресурсов на соответствующих рынках (к ресурсам, в этом случае, нужно отнести и трудовые ресурсы). На втором этапе формируется производственная стоимость капитала (в нее включается так называемая *добавленная стоимость*, амортизация основного капитала, другие затраты). На третьем этапе произведенная готовая продукция (работы, услуги) реализуются на рынке, а капитал, затраченный на производство, должен вернуться с прибылью.

Следуя логике минимизации затрат и исходя из определяемого на этапе маркетингового исследования показателя объема выпуска продукции, все остальные показатели (элементы капитала) могут быть заданы автоматически с помощью нормативов. Необходимо лишь определить, какой стратегии собирается следовать предприятие, каким образом будет определяться его позиция на рынке товара, в отрасли. В этом, на наш взгляд, в какой-то мере проявляется «самостоятельность капитала» по К. Марксу на уровне предприятия. Задача менеджера заключается в том, чтобы обеспечить необходимые составляющие экономической деятельности в виде запасов (ресурсов) и потоков капитала.

Обеспечение такого ресурса как земля заключается в том, чтобы за пределы предприятия не уходило слишком много денежных средств в виде штрафов, необоснованных расходов на аренду, лицензии, непредвиденных налоговых и других платежей подобного рода.

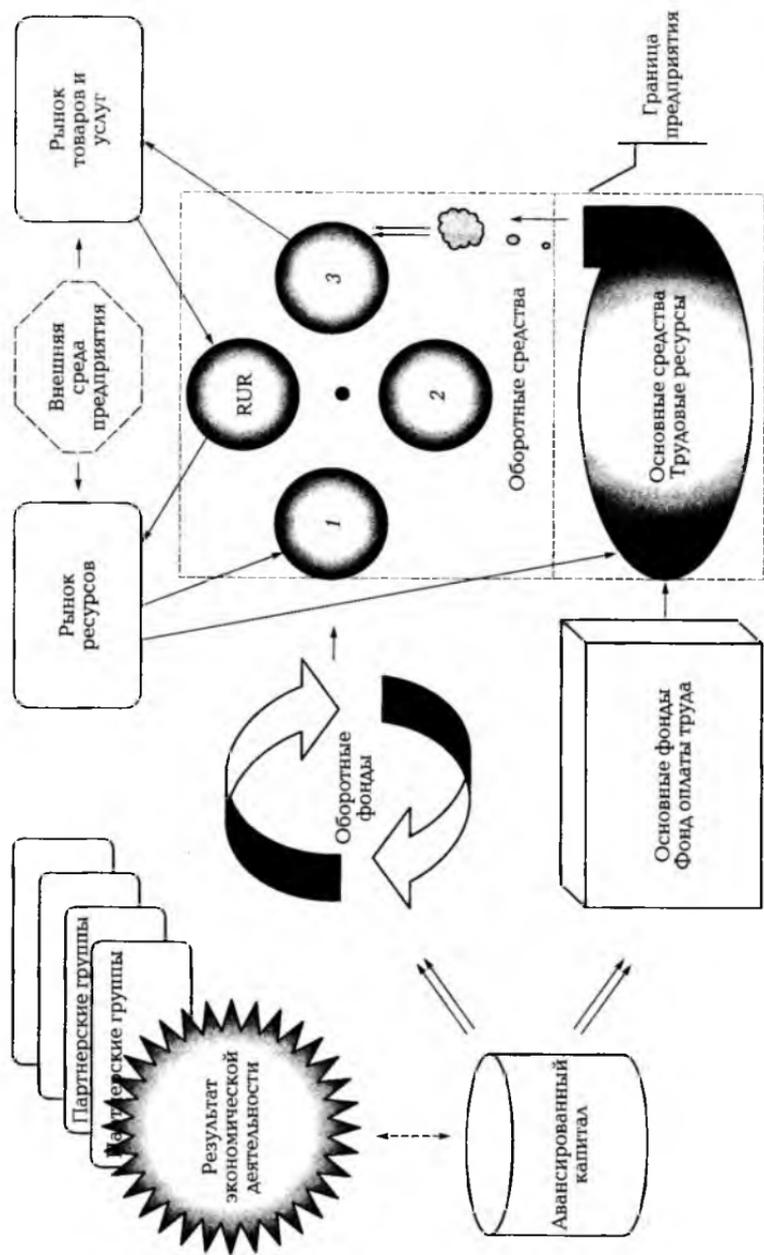


Рис. 5.2. Изменение формы капитала на различных этапах цикла производства и реализации продукции

Труд будет обеспечен путем приглашения необходимого количества персонала соответствующей квалификации и заключением трудовых контрактов. Особого рассмотрения требует понятие «человеческий капитал», которое в качестве ресурса содержит в себе характеристики понятий «Труд» и «Капитал».

Обеспечение же *капитального ресурса* должно заключаться в поддержании на должном уровне количества и качества основных и оборотных фондов. Для последних важным показателем является также оборачиваемость.

Оценка качества работы руководства производится с помощью анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

## 5.2. ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ. ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ

---

Прибыль — один из основных финансовых результатов — является непростым понятием. Фактически, каждое предприятие формирует свою собственную концепцию прибыли на текущий период. Результат этих разработок фиксируется в приказе руководства об учетной политике предприятия. Тем не менее существует ряд общих принципов определения прибыли. Прежде всего это касается прибыли бухгалтерской.

Бухгалтерскую прибыль получают вычитанием из общей суммы того, что можно считать доходами, общей суммы того, что определяется как затраты. При этом затраты также должны быть бухгалтерскими, т.е. признанными таковыми в соответствии с требованиями нормативных документов.

Если же расходы произведены, но их нельзя учесть как затраты ни в текущем, ни в будущих отчетных периодах, они признаются *необратимыми*. Они будут отнесены на убытки предприятия (экономические потери), но не будут включены в себестоимость продукции. Такие затраты не являются и стоимостью упущенных возможностей — альтернативной стоимостью, которая, как известно, определяет величину экономических затрат.

Экономическая прибыль рассчитывается с учетом экономических затрат. Когда в экономической теории применяется понятие «прибыль», имеется в виду именно прибыль экономическая:

Прибыль = Выручка от реализации готовой продукции –  
– Общие затраты

Общие затраты = Бухгалтерские затраты + Альтернативная стоимость факторов производства.

Следовательно:

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль –  
– Экономические затраты.

Таким образом, если предприятие получает прибыль согласно бухгалтерской отчетности, это не обязательно означает, что оно экономически эффективно. Экономическая прибыль в этом случае может быть и отрицательной. Так, например, если капитал, авансированный в предприятие в начале учетного периода, в конце этого периода увеличился на 10 % (бухгалтерская прибыль составила 10 % от авансированного капитала), а коммерческие банки выплатили по итогам этого же периода по депозитам (денежные вклады, на которые начисляются проценты) в среднем 15 %, это означает, что экономическая прибыль составила –5 % от вложенного капитала ( $10 - 15 = -5$ ).

У предприятия могли быть и другие возможности размещения капитала в начале учетного периода, но обычно в качестве альтернативы рассматривают размещение денежного эквивалента капитала на депозитных счетах, как операцию с минимальным коммерческим риском.

Если же экономическая прибыль предприятия оказывается равной нулю, то соответствующую бухгалтерскую прибыль называют *нормальной*, а в экономических расчетах она считается нулевой прибылью. Значение выпуска (количество производимых и реализуемых товарных единиц), при котором достигается нулевая прибыль, называется *точкой безубыточности*.

Три фактора производства (труд, земля, капитал) нужны для того, чтобы предприятие работало *нормально* и получало бы при этом *нормальную прибыль*. В этом случае говорят: «предприятие держится на плаву» (вспомните корабль на рис. 5.1). Однако экономическая прибыль такого предприятия равна нулю. Часто этого бывает достаточно для менеджеров предприятия (наемных управляющих), а в условиях экономической нестабильности это просто одна из важнейших задач. На сравнительно долго существующих рынках, где условия соответствуют признакам совершенной или монополистической конкуренции, большинство предприятий получают нормальную прибыль (в долгосрочном периоде). Однако для предпринимателя основной целью является получение экономической прибыли. Именно она имеется в виду, ког-

да речь заходит о стимулах в рыночной экономике. Получение же экономической прибыли требует определенных способностей — предпринимательских.

Необходимо выделить основную идею, которая проходит красной нитью через все разработки теоретиков экономического анализа: *учет и анализ хозяйственной деятельности предприятия должны быть обращены в будущее*. Эта идея оказалась практически эффективной и получила свое дальнейшее развитие в таких системах, как, например, метод прямого счета (*Direct Costing*). При применении данного метода используется деление затрат на постоянные и переменные. Принцип расчета заключается в том, что только переменные затраты формируют себестоимость реализованной продукции.

*Постоянные затраты (fixed costs)* — это производственные затраты, которые остаются относительно постоянными независимо от периода отчетности при выполнении обычного производственного цикла и изготовлении обычного объема продукции. *Постоянными производственными косвенными затратами (fixed production overheads)* признаются косвенные производственные затраты, которые остаются относительно неизменными независимо от объема производства, такие как амортизация, обслуживание зданий и оборудования, административно-управленческие расходы.

К *переменным затратам (variable costs)* относят производственные затраты, которые изменяются вследствие изменения объема производства продукции (сдельная заработная плата рабочих, сырье, материалы, технологическое топливо, электроэнергия и т. п.).

Названные затраты относятся к *трансформационным*, возникновение которых связано с использованием ресурсов для производства продукта через изменение их физической формы, а также перемещением его в пространстве и(или) во времени.

Затраты в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности, называются *транзакционными*.

Особо отметим, что основная идея метода прямого счета заключается в том, что затраты возникают только в момент реализации товара (произведенной продукции). Пока продукция не продана, пока нет выручки — нет и затрат, а все хозяйственные операции лишь изменяют форму капитала предприятия (уменьшают или увеличивают его ликвидность). Готовая продукция на складе является частью оборотных средств (что не вызывает вопросов). Однако износ (амортизация) уже не считается элементом затрат (пока не продана продукция), а расценивается как способ

переноса части стоимости основных средств на оборотные. То же относится и к выплатам заработной платы. Они расцениваются не как затраты, а как вложения в капитал предприятия (основные или оборотные средства).

*Амортизация* — способ возмещения основного капитала путем постепенного перенесения его стоимости на производимую продукцию; элемент постоянных затрат (издержек). Существуют следующие методы начисления амортизации:

- равномерного (прямолинейного) списания стоимости;
- начисления амортизации пропорционально объему выполненных работ (производственный);
- ускоренного (замедленного) списания стоимости, определяемый соответствующими нормативными актами.

Метод прямого счета позволяет провести группировку затрат в соответствии с составляющими экономической деятельности предприятия и измерить влияние этих составляющих.

Этот метод широко используется в экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятий и имеет следующие преимущества:

- позволяет избежать сложных расчетов по распределению постоянных затрат между различными видами продукции;
- позволяет списать все постоянные затраты в текущем отчетном периоде и, как следствие, уменьшает налог на прибыль в отчетном периоде за счет уменьшения величины прибыли от реализации на сумму постоянных затрат по сравнению с традиционным способом группировки и списания затрат по мере реализации продукции;
- позволяет оценить остатки продукции, не выполненных работ, не оказанных услуг по условно-переменным затратам, что уменьшает предпринимательский риск при отсутствии реализации в будущем периоде.

Следует отметить, что используя метод прямого счета, экономисты сумели построить математическую модель выпуска предприятия.

При этом правила деления затрат на постоянные и переменные были дополнены концепцией *предельных (маржинальных) затрат* — затрат на производство и реализацию предельной (последней на данный момент времени) единицы продукции. Это понятие связано также с понятием точки безубыточности предприятия.

Анализ безубыточности представляет немалый интерес прежде всего потому, что является основой для составления прогнозов развития рыночной ситуации и бизнес-планов предприятия. Рассмотрим один из способов определения точки безубыточности, а кроме того, определим основные положения и допущения *CVP*-анализа (от англ. *costs, volume, profit* — затраты, объем, прибыль).

Уравнение баланса «прибыли — доходов — расходов» можно записать в алгебраической форме

$$\Pi = PQ - (FC + AVCQ)$$

или

$$\Pi = (P - AVC)Q - FC, \quad (5.1)$$

где  $\Pi$  — прибыль за исследуемый период;  $P$  — цена продажи единицы произведенной фирмой продукции;  $Q$  — объем произведенной и проданной продукции за указанный период (выпуск);  $FC$  — постоянные затраты;  $AVC$  — средние переменные затраты (переменные расходы на единицу произведенной и проданной продукции).

Последняя форма уравнения свидетельствует, что все факторы, определяющие прибыль, делятся на зависящие от объема реализации и не зависящие от него.

Объем выпуска, при котором достигается точка безубыточности ( $Q^*$ ), определяется из условия:  $\Pi = 0$ . Следовательно:

$$Q^* = (\Pi + FC) / (P - AVC) = FC / (P - AVC). \quad (5.2)$$

### 5.3. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ, УСЛОВИЕ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

Важнейшим вопросом при исследовании производства является вопрос определения вида производственной функции.

*Производственная функция* — функция, определяющая зависимость максимально возможного объема выпуска данного товара при использовании всех возможных комбинаций факторов производства:

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

где  $F_i$  ( $i = 1, \dots, n$ ) — фактор производства.

Упрощенные варианты производственной функции — зависимость производства товара  $Q$  от труда  $L$ :  $Q = f(L)$ ; от труда  $L$  и капитала  $K$ :  $Q = f(L, K)$ .

Упрощенный вариант получения производственной функции основан на допущении, что изменяется только один фактор производства, остальные фиксированы. Такая ситуация действительно может иметь место на практике в течение короткого периода.

*Короткий* (краткосрочный) период в процессе деятельности предприятия — период, в течение которого величина постоянных затрат неизменна, а переменные затраты зависят только от объема выпуска, т.е. технология производства и условия поставок не меняются. *Долгосрочный* период — период, в течение которого все затраты считаются переменными. *Мгновенный* период — период, в течение которого все затраты считаются постоянными.

В этом случае действует закон убывающей отдачи фактора производства, и производственная функция имеет вид, показанный на рис. 5.3. На графике этой функции отмечены особые точки. В точке 1 касательная к графику общего выпуска (или, иначе, общего продукта, обозначаемого  $TP$ ) имеет максимальный угол наклона.

---

*Продукт фактора производства: совокупный (общий) ( $TP$ )* — объем выпуска, приходящийся на определенное количество данного фактора; *средний продукт ( $AP$ )* — объем выпускаемого товара, приходящийся на единицу используемого фактора:  $AP_i = Q_i/F$ ; *предельный продукт ( $MP$ )* — дополнительный выпуск товара, связанный с увеличением фактора производства на единицу при неизменности объема прочих используемых факторов производства. Предельный продукт определяется как прирост выпуска товара, приходящийся на единицу прироста данного фактора:  $MP_i = \Delta TP_i / \Delta F$ .

---

Следовательно, в этой точке производная функции принимает максимальное значение. Функция производной от общего продукта называется предельным продуктом труда и обозначается  $MP_L$ . В точке 2 значение предельного продукта оказывается равным значению среднего продукта труда  $AP_L$ . В точке 3 касательная к графику  $Q(L) \equiv TP(L)$  будет горизонтальной линией, а значение предельного продукта труда будет равно нулю\*. Правее от этой точки предельный продукт труда будет отрицатель-

---

\* На небольшом отрезке текста встречаются различные обозначения одной и той же величины:  $Q$ ,  $Q_i$ ,  $TP$ ,  $TP_i$ . Здесь они означают одно и то же: общий продукт, производимый при помощи данного фактора. Различия обсуждаются в учебниках более высокого уровня.

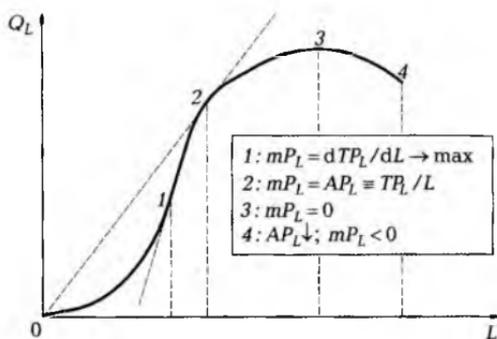


Рис. 5.3. Вид производственной функции для краткосрочного периода

ным, а значение среднего продукта труда начнет уменьшаться. Участки, ограниченные точками 0, 1, 2, 3, 4 определяют стадии производства.

Экономист предприятия при разработке плана развития производства должен их четко различать и уметь обосновать необходимость перехода от одной стадии к другой.

Вид производственной функции будет определяться спецификой конкретного производства. Совершенствование технологии будет способствовать тому, что максимум производственной функции начнет подниматься выше.

Общие затраты равны:  $TC = VC + FC$ . Маржинальные затраты, исходя из определения, будут представлены формулой:  $MC = dTC/dQ$ . Заметим, что из условия неизменности постоянных затрат в коротком периоде следует:  $MC \equiv dTC/dQ = dVC/dQ$ . Средние затраты получим в виде:  $AVC = VC/Q$  — средние переменные затраты;  $AFC = FC/Q$  — средние постоянные затраты; средние общие затраты будут равны:  $ATC = TC/Q = AVC + FC/Q$ .

Учитывая, что переменным фактором является труд, величина переменных затрат определяется уравнением

$$VC = wL,$$

где  $w$  — ставка заработной платы.

Следовательно, третье условие *CVP*-анализа (см. выше) в данном случае не будет выполняться, так как средние переменные затраты не фиксированы:  $AVC = wL/Q$  ( $L$  — переменная величина). Значит, не будет выполнено и первое условие — зависимость выручки и общих затрат от выпуска не будет линейной. Иными

словами, расчет точки безубыточности и прогноз прибыли предприятия не будет таким простым, как в предыдущем случае.

Тем не менее задача определения выпуска, при котором прибыль становится максимальной, решается, если применить основной закон рационального выбора. В данном случае этот закон, определяющий поведение производителя, можно сформулировать следующим образом: рациональный производитель определяет выпуск продукции из условия: предельная выручка должна быть равна предельным затратам выпуска или

$$MR = MC,$$

где  $MR$  — предельная выручка (выручка от продажи последней по порядку единицы продукции);  $MC$  — предельные затраты (затраты на производство последней по порядку единицы продукции).

Следуя принципам рационального принятия решений (вспомни второй закон Госсена и общее правило рационального выбора), можно вывести несколько правил.

*Правило минимизации затрат*, согласно которому затраты заданного объема производства сводятся к минимуму, когда последний рубль, затраченный на каждый ресурс, дает одинаковый предельный продукт (одинаковую величину полученной в результате товарной продукции).

*Условие равновесия производителя*. Предполагают, что равновесие производителя достигается тогда, когда он обеспечивает максимальный выпуск разнородной продукции при заданном количестве располагаемого капитала (при заданной величине стоимости производства). Это равновесие достигается, если выполняются соотношения:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MRP_2}{P_2} = \dots = \frac{MRP_n}{P_n}, \quad (5.3)$$

где  $MRP_i$  — маржинальный (предельный) продукт в денежной форме, полученный в результате использования в производстве фактора  $i$ ;  $P_i$  — цена (затраты) фактора  $i$  ( $i = 1, 2, \dots, n$ ).

*Правило максимизации прибыли* утверждает, что соотношение (5.3) должно быть равно единице или, что для любого  $i$ :

$$MRP_i = P_i. \quad (5.4)$$

*Правило максимизации прибыли предприятия* означает, что предельные продукты всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам, или, что каждый ресурс использует-

ся до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен его цене.

Закон убывающей производительности фактора производства, который демонстрируют функции, подобные  $Q(L)$  на рис. 5.3, подтверждается на практике чаще в тех производствах, где реализуются экстенсивные методы развития, не внедряются новые технологические разработки и инновации.

В несколько более сложной модели, когда производственная функция зависит от двух параметров — от труда  $L$  и капитала  $K$  ( $Q = f(L, K)$ ), условие равновесия производителя будет определяться в двухмерном пространстве. В этом пространстве строится карта изоквант и определяемая соответствующим образом изокоста (рис. 5.4).

---

*Изокванта* — кривая, представляющая все сочетания ресурсов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции; кривая равного выпуска; *карта изоквант* — совокупность изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний ресурсов.

*Изокоста* — линия, объединяющая все возможные сочетания ресурсов, которые имеют одинаковую суммарную стоимость. Уравнение для линии изокосты записывается в следующем виде:

$$M = wL + rK,$$

где  $M$  — сумма денежных средств, которой располагает предприятие (бюджет);  $w$  — цена единицы труда;  $L$  — количество труда в соответствующих единицах измерения;  $r$  — цена единицы капитала;  $K$  — количество капитала (физического) в соответствующих единицах измерения.

---

Для упрощенного случая, когда все изменяемые ресурсы разделены на две группы: труд ( $L$ ) и капитал ( $K$ ), момент выбора оптимального сочетания ресурсов при заданном бюджетном ограничении представлен как нахождение точки касания изокосты и изокванты.

Известно, что предприятие может увеличить сумму активов, находящихся в его распоряжении за счет увеличения дебиторской задолженности, за счет привлечения кредитов, эмиссии ценных бумаг и с помощью других способов, которые изучаются в курсе «Финансирование и кредитование». В этом случае величина  $M$  будет расти, а линия изокосты будет сдвигаться вправо. Следовательно, бюджетное ограничение для предприятия в ры-

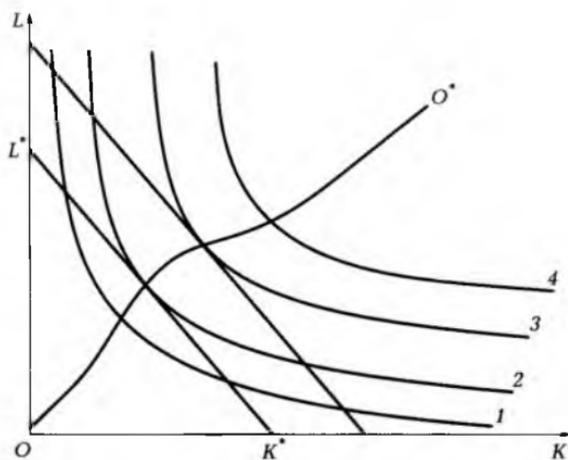


Рис. 5.4. Графическая иллюстрация выбора оптимального сочетания производственных ресурсов на карте изоквант

ночной экономике, так же как и ресурсное, не является жестким. Вернее, оно ограничено способностями предпринимателя убедить кредиторов и партнеров в привлекательности своего бизнес-проекта.

Таким образом, если ситуация на рынке благоприятна и предприятие не сталкивается со спросовыми ограничениями, развитие производства (привлечение ресурсов в оптимальном их сочетании) будет осуществляться по траектории  $OO^*$  — по линии производственного развития с учетом эффекта масштаба.

*Эффект масштаба* — изменение эффективности производства при изменении его размеров. Различают следующие виды эффекта масштаба: возрастающий — увеличение объема продукции более быстрыми темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов (например, при росте затрат ресурсов на 10 % объем производства возрастает на 15 %); постоянный — увеличение объема продукции теми же темпами, что и увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов (например, при росте затрат ресурсов на 5 % объем производства также возрастает на 5 %); убывающий — увеличение объема продукции более низкими темпами, чем увеличение затрат всех использованных для производства ресурсов (например, при росте затрат ресурсов на 7 % объем производства возрастает только на 5 %).

Задача экономиста заключается в том, чтобы обеспечить руководство предприятия всей необходимой для принятия решений информацией: о ценах на производственные ресурсы, об их необходимом количестве и оптимальном сочетании, о рентабельности производства и других видов экономической деятельности предприятия.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

---

1. Каким образом отличаются цели домохозяйств и предприятий?
2. В чем состоят преимущества двойной записи?
3. Что происходит с авансированным капиталом на последующих этапах деятельности предприятия?
4. Какова взаимосвязь между бухгалтерской и экономической прибылью предприятия?
5. Может ли амортизация быть частью переменных затрат? Почему?
6. Каким образом метод прямого счета позволяет получить математическую модель выпуска предприятия?
7. Каким образом постоянные и переменные затраты определяют тип производственного периода (краткосрочный, долгосрочный, мгновенный)?
8. В чем заключается правило максимизации прибыли предприятия?
9. Совпадают ли условия при формулировке правила максимизации прибыли и правила минимизации затрат?

# ГОСУДАРСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Государство — это громадная фикция, посредством которой все стараются жить за счет всех.

*Ф. Бастия*

### 6.1. «ПРОВАЛЫ РЫНКА», ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА, ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА

Рынок может решить многие вопросы и с его помощью можно достичь многих экономических целей. Однако не всегда и не в любых ситуациях. В случаях, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов и производство необходимого количества благ, говорят о несостоятельности или о «провалах» рынка. Рассмотрим наиболее типичные его «провалы».

Первыми обычно называют нарушения условий совершенной конкуренции, выражающиеся в ограничении доступа к природным ресурсам в результате искусственных (квоты, лицензии, прямые запреты и т. п.) или естественных барьеров. В последнем случае возможно появление естественных монополий.

*Естественная монополия* — это такая рыночная ситуация, при которой минимум средних производственных затрат достигается при наличии одной фирмы, производящей данный продукт или услугу. Естественные монополии возникают там, где отсутствуют реальные альтернативы, нет близких заменителей, выпускаемый продукт в известной степени уникален, кроме того, увеличение числа фирм в этой отрасли вызывает рост средних затрат.

Примерами естественных монополий являются нефтедобывающие, электроэнергетические, телефонные компании, железные

дороги, космическая и военно-промышленная отрасли. Другим «провалом» рынка считают его неспособность обеспечить доступ к полной и совершенной информации о товарах, продавцах, условиях коммуникации всем участникам рынка. Возможны ситуации, когда продавец знает о том, что его товар неоднороден, что качество отдельных единиц товара может существенно отличаться, а покупатель не имеет об этом четкого представления. В таких случаях говорят об асимметрии информации.

*Асимметрия информации* — рыночная ситуация, при которой важной информацией располагает только одна часть участников рыночной сделки.

---

Наиболее часто такое положение наблюдается на рынках технически сложных товаров, страховых услуг, труда и кредитных рынках. Проблема неопределенности качества впервые была рассмотрена Дж. Акерлофом в 1970 г. на примере рынка подержанных автомобилей (рынка «лимонов»). Торговцы подержанными автомобилями называют «лимонами» такие машины, которые выглядят прилично, а на проверку оказываются плохими. Машины хорошего качества и снаружи и внутри называют «персиками». Предположим, что продавцы «персиков» хотят получить за свой товар не менее 800 у.е., а покупатели готовы заплатить не более 1 000 у.е., продавцы «лимонов» хотят получить за свой товар не менее 200 у.е., а покупатели готовы заплатить не более 400 у.е. По условию задачи внешний вид автомобилей одинаков. Но продавцы знают, какого качества их автомобиль, а покупатели — нет.

Можно также предположить, что, если по количеству «персики» и «лимоны» распределились поровну, то на рынке установится средняя цена — 700 у.е. Тогда покупатели, желавшие купить «персик» за 800 у.е., а получившие «лимон» за 700 у.е. (потому что «персиков» по такой цене на рынке нет), будут сильно разочарованы и расскажут своим знакомым, чтобы те на этот рынок не ходили, и сами больше не придут. А потенциальные покупатели «лимонов» будут ждать, пока снизятся цены. В результате рынок либо вообще закроется, либо там будут торговать одними «лимонами».

---

Примеры, взятые из опыта страховых компаний, свидетельствуют, что люди часто скрывают истинное положение дел со своим имуществом или состоянием здоровья (здесь речь идет об объекте страхования). При приеме на работу работодатель не может составить четкого представления о профессиональных и иных качествах работника только по анкетным данным, банкир не имеет возможности вникнуть во все тонкости бизнеса и точ-

но оценить риск проекта, для реализации которого у него просят кредит.

Подобные ситуации разрешаются различными способами, но во всех из них есть общий момент. В каждой велика роль рыночных сигналов о качестве предлагаемого товара или услуги. Так, для страховой фирмы сигналом будет возраст страхуемого, для работодателя — диплом о профессиональном образовании и т.д.

Другое условие, которое может снизить эффективность рыночного механизма, — иммобилизация ресурсов. Это относится, в частности, к ресурсам человеческим. Множество причин сегодня стоят на пути российского рабочего, который пожелает сменить место работы в одном городе, и еще больше таких причин возникнет, если он решит переехать в другой город. Это и отсутствие многих социальных гарантий, различия в уровнях жизни в разных регионах, неопределенность правового статуса гражданина и т.д. В результате образуются монополии на рынках труда, снижается эффективность производства, увеличивается разрыв в уровне доходов различных слоев населения. В других случаях иммобилизуются активы предприятий, когда средства, вложенные в основные фонды, не могут быть быстро высвобождены и снова пущены в оборот.

Внешние эффекты от экономической деятельности могут быть как положительными, так и отрицательными.

*Внешние эффекты* (экстерналии) — затраты отдельных людей или общества, не получившие отражения в ценах (отрицательные экстерналии) или выгоды, которыми пользуются лица, не участвующие в сделке (положительные экстерналии); затраты или выгоды «третьей стороны».

Если геологоразведочная экспедиция случайно находит древнее городище, это можно считать положительным внешним эффектом. К сожалению, хозяйственная деятельность гораздо богаче на примеры отрицательных экстерналий. Читатели сами могут найти достаточное количество информации о подобных случаях и обсудить их на семинарских занятиях. Здесь мы рассмотрим один весьма характерный пример, который пригодится и в дальнейшем.

---

Летом 2001 г. в одной из телевизионных информационных программ был показан сюжет о том, что в Екатеринбурге в подъездах и на чердаках жилых домов появилось большое количество летучих мышей — ушанов. Экологи утверждают, что это существа безобидные, но, согласитесь, не каждому приятно, когда к нему на голову в сумерках планирует нечто (это случается, когда на голове — белая кепка или платок) и затем пытается устроиться на ночлег в его квартире. Оказывается, туристы из разных краев и областей стали

чаще, чем раньше, посещать Кунгурские пещеры, расположенные в окрестностях города, где обитают летучие мыши. И потревоженные ушаны вынуждены теперь искать новое, более спокойное, пристанище. Так и в других ситуациях с отрицательными эффектами: кто-то получает выгоду или удовольствие, а другие вынуждены нести в связи с этим определенные затраты.

---

Еще одним типом проявлений внешних эффектов считается существование общественных благ.

Большинство товаров, обращающихся на рынке, это экономические или частные блага. Продавцы таких благ могут продать каждую его единицу по отдельной цене, а могут не продавать, если покупатель окажется неплатежеспособен. Следует добавить, что существуют также блага неэкономические. Это блага, данные природой, на производство которых затрат не требуется.

Однако существует тип необходимых людям благ, производство которых требует затрат, и порой немалых, но частные фирмы такие блага производить не могут по причинам их неизбирательности и неисключаемости в потреблении.

*Неизбирательность* блага означает, что его потребление одним человеком не снижает возможности других людей получить это же благо; увеличение числа потребителей не влечет за собой снижения полезности блага, предоставляемого каждому из них (несоперничество).

*Неисключаемость* блага подразумевает, что никому нельзя запретить потребление этого блага, даже если человек отказывается за это платить; ограничение доступа потребителей к такому благу практически невозможно.

Такие блага, как национальная оборона, услуги метеослужбы, городское освещение улиц, национальные парки и лесные хозяйства обладают свойствами неизбирательности и неисключаемости в потреблении. Но они, безусловно, необходимы обществу, поэтому их производят государственные предприятия или частные, но за счет государственного финансирования. И называют их общественными благами.

Существуют исключительно общественные блага и такие, производство которых оплачивается потребителями частично. Чисто общественное благо потребляется всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет.

Производство частичного общественного блага поддерживается государственными субсидиями. Так, бухгалтерия московского метрополитена в 1999 г. представила обществу отчет, согласно

которому стоимость поездки одного пассажира в отчетном периоде составила порядка 9 р. Однако фактически пассажиры платили не более 4 р., не считая льготных категорий.

Но так как благо — общественное, появляется соблазн не платить за него совсем. Безбилетника в «натуральном виде» каждый может наблюдать в общественном транспорте. Но есть и другой тип безбилетника. Это гражданин, который пользуется общественными благами, но при этом отказывается оплачивать свою долю расходов. Так, ситуация, когда, например предприниматель, пользуясь выгодами общественного разделения труда, доступа к ограниченным ресурсам, принадлежащим обществу, услугами государственных служб, получив прибыль, находит способ не платить определенную законом сумму налога, является одним из примеров несостоятельности рынка.

## **6.2. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В УСТРАНЕНИИ «ПРОВАЛОВ» РЫНКА И ПРОИЗВОДСТВЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ**

---

Государство является органом, которому общество поручает производство общественных благ и контроль за уровнем удовлетворения потребностей общества в таких благах. Государство в этом случае может быть представлено любым органом общественного управления на федеральном или региональном уровне, которому предоставлено право принимать решения, регулирующие деятельность экономических агентов.

Задачи такого органа сводятся к тому, чтобы свести к минимуму потери общества от провалов рынка, добиться максимального снижения транзакционных затрат. За столетия существования экономики рыночного типа накопился богатый опыт решения подобных вопросов. «Лечение» болезни монополизации проводится на базе антимонопольного законодательства путем стимулирования развития малого бизнеса, инноваций и государственного контроля за деятельностью монополий.

Проблемы несовершенной информации решаются с помощью мер по защите прав потребителей, авторских прав и контроля за рекламной деятельностью.

Мобильность трудовых ресурсов обеспечивается при помощи программ повышения профессиональной подготовки и переподго-

товки кадров, системы льгот и кредитов на получение образования и т. д.

Решение проблем отрицательных внешних эффектов может быть найдено в трансформации внешних эффектов во внутренние.

Смысл этого действия заключается в том, чтобы частные предельные затраты (выгоды) приблизились к соответствующим социальным предельным затратам (выгодам). Безусловно, это непростая задача, состоящая из многих этапов.

Так, возвращаясь к нашему примеру с летучими мышами, начало решения проблемы могло выразиться в том, если бы некий общественный орган рассчитал ущерб, нанесенный жителям города в результате действий неосторожных туристов. Для выполнения следующего этапа решения задачи экономическая теория имеет в запасе, как минимум, два варианта.

Первый вариант, предложенный в свое время А. Пигу, состоит во введении специального корректирующего налога на потребителей или на производителей экономических благ, из-за действий которых появляются социальные затраты. Ставка налога должна быть такой, чтобы собранная в результате сумма покрыла все потери жителей города. Но здесь возникают новые проблемы.

- Во-первых, нужно решить вопрос, кто этот налог будет платить.

Пещеры с мышами располагаются на территории заповедника. Значит, налог должна платить дирекция. Но это будет несправедливо, так как директор заповедника туристов специально в пещеру не звал. Да и доходов таких у заповедника нет. Это — государственная организация, которая живет за счет бюджета. Ответственность снова будет недовольна.

Непонятно, как можно брать налог с туристов, каким образом и где? В пещере? На вокзале? В магазине, который продает туристическое снаряжение?

- Во-вторых, если представить, что кто-то каким-то образом этот налог собрал, возникает другая проблема. Как должен компенсироваться нанесенный ушанами моральный и материальный ущерб? К тому же о них самих (о мышах) тоже надо позаботиться. Значит, нужно создавать новый общественный орган, который будет заниматься решением и этих проблем. Но известно, что на общественных началах конкретные экономические задачи решаются не самым лучшим образом.

Другой подход к проблеме предложил Р. Коуз. Главным в подобных ситуациях он считал вопрос о правах собственности. Если они будут четко определены, то собственник сам должен решать, выгодно ему получать благо и при этом платить по социальным счетам или нет. Так, одно из решений проблемы, возникшей в Екатеринбурге, согласно рекомендациям Р. Коуза могло бы заключаться в том, что руководство заповедника сдает пещеру в аренду коммерческой фирме (в ином случае — продает), но с условием, что все ушаны останутся на месте, и экология и местные жители не пострадают. А собственник (пусть и частичный, но с четко определенными правами) сам разберется и с летучими мышами, и с туристами.

Р. Коуз вел теоретический спор с А. Пигу на примере взаимоотношений владельцев железных дорог и арендаторов полей, на которых пшеница загоралась от искр, вылетающих из под колес вагонов и паровозных топок, а также обсуждая проблемы фабричных труб и кроликов, опустошающих посевы. Но получалось, что в этих и других случаях очевидна необходимость активного участия государства в решении проблем, возникающих во взаимоотношениях экономических агентов.

Упование на действенность принципа «*laissez faire, laissez passer*» — позволяй делать, пусть идет, как идет, не соответствует рекомендациям ни одного из направлений экономической теории.

Разные экономические школы спорили и продолжают вести спор о формах государственного управления экономикой, но никто не сомневается в том, что такое управление необходимо. В теории это закреплено уже самим существованием концепций «государство» и «общественные блага».

Теория называет также и типичные случаи «провалов» государства, когда оно не справляется с выполнением своих функций:

- ограниченность необходимой для принятия решений информации. Часто случается, что группы с особыми интересами, кто не заинтересован в принятии полезных для общества решений, блокируют доступ к информации или искажают ее;
- несовершенство политического процесса. Не секрет, что целые научные коллективы работают сегодня в интересах отдельных политиков и финансово-промышленных групп, используя лоббирование, манипулирование головами, особенности рационального неведения избирателей и т. д.;

- ограниченность контроля бюрократии;
- неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им же решений. В качестве примера можно рассмотреть провал программ реформирования российской экономики в 1992—2000 гг. Здесь можно указать на несколько очевидных упущений.

Объясняя преимущества нового социально-экономического устройства, российская команда реформаторов в начале 1990-х гг. обращалась фактически к сравнительно небольшому сегменту общественного сознания, обозначенному на рис. 4.1 как «Логика».

Большая же часть области «всеобщего бессознательного» (доминант) осталась незадействованной, что и обусловило конфликты рассогласования формальных и неформальных институтов: конфликты между требованиями существующих в обществе неформальных норм и требованиями новых легальных правил, навязываемых сверху.

Попытки импортировать институты, свойственные капиталистической модели развития экономики, предполагали неявно, что «логика экономического развития» будет способствовать формированию «правильных» с точки зрения экономической рациональности привычек, норм и правил поведения. Однако практика трансформации российской экономики доказала ошибочность этого тезиса. Причинами ошибок, на наш взгляд, явилось то, что понятия «правильности» решений с точки зрения реформаторов и с точки зрения большинства населения страны не совпали.

Авторы программ реформирования российской экономики при оценке «правильности» или полезности решений для граждан России исходили из выводов, полученных при анализе лишь определенного слоя традиций, существующих в российском обществе, — традиций римско-христианской техники мышления, — мышления завоевателей, «прогрессивных реформаторов». Но, как выяснилось, институциональная структура нашего общества более соответствует другим традициям и обладает гораздо меньшей гибкостью, чем та, на которую рассчитывали реформаторы.

Была также переоценена величина капитала, реально функционирующего в российской экономике. На самом деле Россия обладала и продолжает обладать довольно значительным объемом физических и природных ресурсов. Однако при прогнозировании

возможных результатов реформ оказалась не полностью учтена специфичность действующих активов и в особенности институциональные характеристики трудовых ресурсов — человеческого капитала.

Процессы рыночной социализации в России кардинальным образом отличаются от тех процессов, которые происходили в западных странах (и даже во многих странах Восточной Европы). Если задачам наступающего капитализма в XVIII—XIX вв. соответствовало превращение гражданина правового государства (в основах своих созданного усилиями реформаторов и просветителей) в «экономического человека», то в России ситуация выглядит иначе. Здесь бывший «слуга народа» (представитель номенклатуры, по своему предназначению — «винтик») оказался вдруг на свободе. А как ведет себя бывший раб по отношению к имуществу хозяина истории давно известно. В нынешней ситуации россиянину необходимы не столько социализация эгоизма (как в Европе XVIII в.), который здесь имеет формы коллективного, сколько, в первую очередь, эмансипация доверия на совершенно иной основе.

### **6.3. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ**

---

Вопрос об определении и критериях общественного благосостояния не только экономический, но и философский. Эта проблема была темой «Диалогов» Платона, детальному обсуждению ее были посвящены работы Ксенофонта, Аристотеля, других философов древности. Как вопрос жизни или смерти он был поставлен известным библейским персонажем: «Что есть истина?». Не менее дискуссионной остается эта тема и сегодня, особенно для России.

В теории этот вопрос формулируется как поиск методологии оценки альтернатив социально-экономического развития с точки зрения общественной полезности. Именно тогда, когда впервые появилась концепция полезности, эта тема из области философских дискуссий была перенесена в сферу экономико-математического моделирования. Общественное благосостояние было предложено оценивать как сумму индивидуальных полезностей всех граждан.

Согласно критерию *И. Бентама* общество должно было стремиться к «возможно большей сумме счастья для возможно большего числа людей». Однако при этом за скобками оставал-

ся вопрос о возможности унификации полезностей различных людей.

В теориях маржиналистов для оценки общественного благосостояния был предложен соответствующий критерий — кардиналистский. Следуя закону убывания предельной полезности в целях максимизации общего благосостояния необходимо было стремиться к наиболее равномерному распределению богатства. Однако кроме денежного измерителя других величин для оценки богатства не было.

Лишь в 30-х гг. XX в. был совершен переход к «новой экономике благосостояния» благодаря появлению работ В. Парето. В соответствии с *критерием Парето* любое изменение, которое улучшает положение хотя бы одного человека, не ухудшая при этом ничье другое, увеличивает уровень общественного благосостояния. Таким образом, не нужно сравнивать между собой полезности различных людей, достаточно сравнить полезности одного и того же человека в разных состояниях. Но и это — уязвимое место.

Мы должны помнить, что вкусы и предпочтения отдельного индивида меняются с течением времени и с изменением обстоятельств. При отсутствии подобных ограничений даже кривую спроса построить невозможно, не то что функцию общественного благосостояния.

Появилась другая альтернатива — *критерий Роулса* (1971). Он предложил искать индивида, оказавшегося в наихудшем положении и максимизировать его благосостояние. Иными словами, если вы хотите сравнить благосостояния в различных странах, найдите в них самых бедных граждан, и пусть они между собой поспорят, кто из них счастливее. Но и тут не все гладко. А что если тот, кто самый бедный, стал таким из-за своей чрезмерной склонности к риску?

Был сравнительно благополучным гражданином, а потом «продал картины и кров», накупил на все деньги лотерейных билетов и ничего не выиграл.

В данном примере проявляется уже новая идея — игровой подход. Не в том смысле, что «вся наша жизнь — игра», хотя это тоже не зря сказано. Примерно с середины прошедшего столетия в экономических исследованиях стали активно применяться методы теории игр.

Вошли в обиход такие понятия, как справедливая и несправедливая игра, игры с нулевой и ненулевой суммой, достоверный эквивалент, склонность и несклонность к риску и др. С развитием новых подходов стали появляться и новые критерии оценки

общественного благосостояния. Среди них нужно назвать *критерий Калдора-Хикса* и *критерий Бергсона*.

Критерий Калдора-Хикса (компенсационный) требует, чтобы те, кто выигрывает в результате тех или иных преобразований и увеличивает при этом свое благосостояние, компенсировали своим согражданам возможные потери.

Согласно критерию Бергсона при оценке выигрышей и проигрышей должна делаться поправка на значимость для общества благосостояния той или иной социальной группы.

Следует выделить также группу неиндивидуалистских функций общественного благосостояния. Так, некоторые из них предполагают подход с точки зрения оценки эффективности выполнения государством своих функций производителя и защитника. Концепция «специфического эгалитаризма» Дж. Тобина предусматривает оценку распределения конкретных благ: медицинское обслуживание, образование и т. д.

*Чистое экономическое благосостояние* — показатель общего уровня жизни и благосостояния в стране. Предложен У. Нордхаузом и Дж. Тобином с целью корректировки показателя валового внутреннего продукта путем включения в него нематериальных форм богатства: использование свободного времени для повышения образования, воспитания детей, культурного развития. Показатель должен учитывать также экологическое состояние окружающей среды, системы здравоохранения, негативные последствия урбанизации и прочие отрицательные внешние эффекты.

Отметим, что количество новых критериев оценки общественного благосостояния в последнее время растет довольно интенсивно.

Вероятно, вы и сами могли бы предложить свой собственный критерий, начав с определения функции общей полезности своей группы.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. В каких случаях рынок оказывается не в состоянии обеспечить производство необходимого количества благ?
2. Являются ли общественные блага экономическими или свободными?
3. Кто такой «безбилетник» с точки зрения теории общественного блага?

4. Каким образом государство решает проблему монополизации? Приведите примеры из современной российской практики.
5. Какие способы решения проблемы отрицательных внешних эффектов предлагаются в экономической теории?
6. Почему в современных условиях государство не всегда справляется с выполнением своих функций?
7. В чем состоят отличия процессов рыночной социализации в современной России от процессов, которые происходили в западных странах?
8. Каким образом появление концепции полезности позволило перенести вопрос об определении и критериях оценки общественного благосостояния из области философии в область экономических расчетов?
9. Сравните возможности применения различных критериев оценки общественного благосостояния в современной России.

# МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

Если все общество покупает предметы, в которых все нуждаются, то это не иначе как ценность продуктов, только на время превратившихся в определенную сумму денег, которую вы покупаете.

*Ж.Б.Сэй*

Инфляция — последнее слово деструкционизма.

*Л. фон Мизес*

## 7.1. СИСТЕМНЫЕ СВОЙСТВА ЭКОНОМИКИ

Экономическое благосостояние, о котором шла речь в последнем разделе предыдущей главы, является понятием переходным (от микроэкономических концепций к макроэкономическим). Величина данного показателя рассчитывается как взвешенная сумма микроэкономических составляющих, однако в самой концепции проявляются системные свойства. Данная и другие подобного рода концепции являются объектами исследования макроэкономики. Но прежде чем перейти к данной области экономической теории, поговорим о системных свойствах экономики.

Исчезновение царств и королевств с политической карты мира не было таким потрясением для мыслителей начала XX в., как обнаружение того факта, что самые разумные начинания могут потерпеть фиаско, если не удастся рассчитать «степень безумия толпы». Первые такие неудачи касались в основном отдельных личностей, предприятий, стран, поэтому их можно было списать на невезение, отсутствие опыта, неверный расчет, происки врагов и другие субъективные причины.

«Я могу рассчитать движение небесных светил, но не степень безумия толпы» — так сказал в начале 1720 г. сэр И. Ньютон, быв-

ший в то время управляющим Королевским монетным двором Англии.

В стране царил обстановка всеобщего ажиотажа — люди получали огромные прибыли в виде процентов, начисляемых по акциям «Компании южных морей». Но сэр Ньютон продал свои акции за 7 тыс. фунтов стерлингов, посчитав, что рентабельность, равная 100 %, вполне достаточна, чтобы более не искушать судьбу.

Однако через шесть месяцев великий ученый вложил в акции компании 20 тыс. фунтов и... проиграл. Что он сказал на сей раз, неизвестно...

---

События 1929—1933 гг., потрясшие все без исключения капиталистические экономики (Великая депрессия), показали, что мир сталкивается с новым, доселе неведомым системным явлением. Даже «Чикагский барометр» (аналитический бюллетень), все полтора десятилетия после Первой мировой войны успешно предсказывавший конъюнктуру, накануне Великой депрессии давал самые благоприятные прогнозы на будущее. Сущность нового явления стала проясняться гораздо позже. Наиболее достоверное объяснение заключается в следующем.

Население (простые рабочие, мелкие предприниматели, домашние хозяйки и т.д.), до недавнего времени бывшее людской массой, толпой, постепенно с развитием рыночных структур (прежде всего банковской и кредитной систем) стало превращаться в сообщество лиц, самостоятельно принимающих ответственные экономические решения. В условиях феодальных отношений, в командной экономике и на начальных этапах развития капитализма такие решения принимались ограниченным числом лиц, которые могли каким-то образом между собой договариваться, или по крайней мере их поведение можно было предсказать. Волеизъявления толпы случались и раньше, но они имели значение лишь в редкие переломные моменты истории. Решающая роль принадлежала обеспеченной военной поддержкой политической власти и власти финансово-промышленного капитала. Государственные деятели и даже крупные промышленники и банкиры в начале века еще не понимали, что такое власть рынка.

Интересы рыночной экономики (обеспечение условий совершенной конкуренции) требуют наличия определенной степени экономической свободы у каждого экономического агента. Даже самые отъявленные монополисты и империалисты не могли с этим спорить (собственно, эти процессы часто шли против их желаний). Но у свободы (политической и(или) экономической) есть особое свойство. Она всегда подразумевает ответственность.

О какой же ответственности можно вести речь с домохозяйкой, делающей покупки в универсаме, с мелким служащим, положившим в ближайший банк 300 долл., с биржевым брокером, продавшим тысячу акций металлургической компании? Однако ежедневно, ежечасно миллионы людей совершают подобные сделки. И эти экономические решения, взятые вместе, могут изменить параметры всей экономической системы. Причем так, как ни в коем случае не желает никто из участвующих в этих сделках экономических агентов. Именно это и случилось в 1929 г.

Особенности мирового кризиса 1929—1936 гг. станут более понятны после изучения механизма денежно-кредитного регулирования и мировых финансов.

Общей чертой системных кризисов, возникающих по различным причинам, является размывание ответственности за последствия экономических решений. И единственным способом борьбы с кризисной ситуацией может быть только концентрация рыночной и политической власти в едином центре ответственности.

Идея единого управляющего центра в лице государства стала основой теории Дж. Кейнса. Собственно, с появлением этой теории связывают зарождение макроэкономики (1936). Рассмотрим основные ее предпосылки.

Системный подход нуждается и в соответствующих методах. Требуется иная модель — макроэкономическая. В нашем курсе уже встречалось понятие экономической системы (гл. 3). Заметим, однако, что схема, представленная на рис. 3.1, не изображает модель.

Основным назначением модели является получение прогнозов, а для этого нужно представить потоки: информации — принятия решений — действий — фактов. И потоки эти должны быть замкнутыми, чтобы наблюдение за фактами и явлениями приводило по цепочке (см. рис. 1.4) к появлению новых фактов.

В макроэкономических моделях исследуются запасы и потоки экономических ресурсов.

*Запас* — это количество чего-либо, измеренное в определенный момент времени (на определенную дату). Запасом является национальное богатство, запас физического капитала, государственный долг и т.п. *Поток* — это количество чего-либо, измеренное за определенный период (за год). Потоками являются: совокупный продукт, потребление, сумма сбережений, инвестиции и т.д.

Современная макроэкономическая модель создана как развитие идей ученого-энциклопедиста XIX в. Ф.Кенз о хозяйственном кругообороте. В современной интерпретации это кругооборот ресурсов, денег, товаров и услуг. Существует эта модель в несколь-

ких вариантах и может быть представлена в развитии — от простого к сложному.

Самый простой вариант — модель кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг. Уже известные нам экономические агенты объединены в сектора: сектор домохозяйств и предпринимательский сектор (сектор фирм). Все многообразие финансово-хозяйственной деятельности сводится к ее основным видам (см. подразд. 4.1). Фирмы производят экономические блага и делают инвестиции. Домохозяйства обменивают ресурсы на экономические блага, потребляют их и делают сбережения. Следует учитывать, что фирмы также принадлежат домохозяйствам, а значит, вся выручка от продаж в конечном итоге через некоторое время попадает в их распоряжение.

Выручка от продаж в макроэкономической модели называется валовым внутренним продуктом (ВВП).

*Валовый внутренний продукт* — рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течение года.

В этом коротком определении дополнительного разъяснения требуют понятия «конечные товары и услуги», «конечные блага». Фактическое конечное потребление относится к благам, непосредственно произведенным с использованием основных факторов производства, т.е. в общей сумме конечного потребления не учитываются услуги благотворительных организаций, государственные трансферты, перераспределение собственности (например, покупка акций компании) и т.д. Продажи уже однажды проданных товаров (перепродажи) также не будут считаться конечным потреблением, а значит, не будут включены в валовый внутренний продукт. Скрытые сделки — продажи конечных товаров, произведенных нелегально (в теневой экономике), не учитываются в официальной статистике. Но величина ВВП для экономических расчетов корректируется на сумму неучтенных сделок, рассчитанную приблизительно согласно экспертным оценкам.

Продажи совершаются на всевозможных товарных рынках. В макроэкономической модели они объединены в один *рынок благ* (товарный рынок — совокупность всех рынков товаров и услуг). Это агрегированное понятие. Его нельзя рассматривать как простую сумму всех товарных рынков из микроэкономики, потому что в характеристиках рынка благ проявляются системные эффекты. Состояние равновесия на этом рынке не будет определяться только лишь такими же состояниями на отдельных рынках товаров и услуг (как если бы это был еще один рынок в микроэкономиче-

ской модели). Оно будет зависеть от состояния на других агрегированных рынках:

*рынок труда* представляет собой совокупность всех рынков труда (региональных, отраслевых, по профессиям и проч.);

*рынок кредита* — совокупность всех рынков кредитных обязательств (отложенных платежей, финансового капитала);

*рынок денег* — совокупность всех рынков денег (как средства обращения, меры стоимости).

Поскольку выручкой от продаж (доходом) распоряжаются домохозяйства, можно составить следующее равенство:

$$Y_A = C + S, \quad (7.1)$$

где  $Y_A$  — ВВП, рассчитанный по доходам;  $C$  — потребление;  $S$  — сбережения.

В то же время производство требует расходов. Значит, с этой точки зрения:

$$Y_p = C + I, \quad (7.2)$$

где  $Y_p$  — ВВП, рассчитанный по расходам;  $I$  — инвестиции (амортизация плюс расходы на приобретение новых основных фондов).

Переменная  $C$  в уравнениях (7.1) и (7.2) означает одно и то же, потому что фирмы — организационные структуры, созданные домохозяйствами, и потребление, записанное на их счет, есть то же самое, что и потребление домохозяйств. Следовательно, в состоянии равновесия, когда ВВП по доходам равен ВВП по расходам, должно выполняться равенство

$$C + I = C + S$$

или

$$I = S. \quad (7.3)$$

Выражение (7.3) называют основным макроэкономическим тождеством. Оно отражает принцип равенства доходов и расходов в условиях макроэкономического равновесия. Здесь необходимо отметить, что речь идет о равенстве потоков доходов и расходов, представленных в модели кругооборота ресурсов, товаров и услуг (рис. 7.1). Решение задачи управления экономической системой на первом этапе заключается в определении *управляющих* и *контрольных* параметров, т.е. тех параметров, значения которых можно изменять по желанию управляющего органа, и тех, значения которых нужно контролировать, чтобы следить за ходом процесса и состоянием системы.

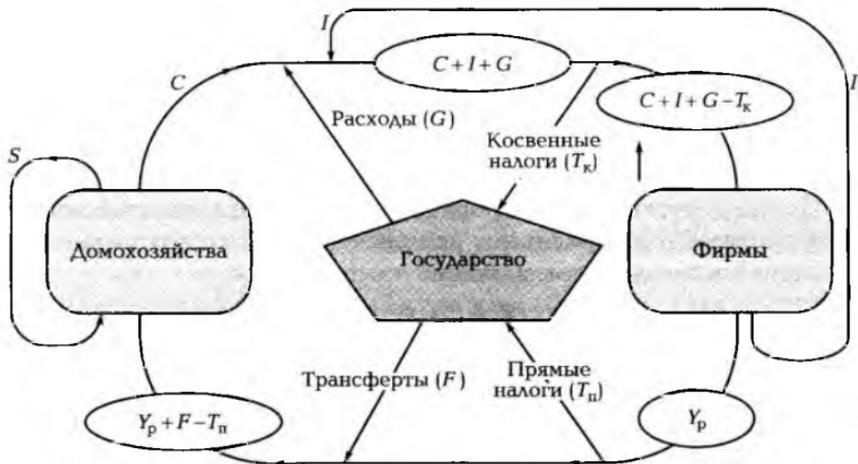


Рис. 7.1. Элементы макроэкономической модели кругооборота

Все названные выше агрегированные экономические показатели являются контрольными. Однако показатель ВВП имеет более высокий уровень в системе по сравнению с показателями инвестиций и сбережения, которые можно использовать для промежуточного контроля. Но каким образом определяется управляющий параметр? Для ответа на этот вопрос продолжаем исследовать макроэкономическую модель.

В условиях макроэкономического равновесия (следует из формулы (7.3)) они равны валовым инвестициям.

*Валовые инвестиции* — суммированные денежные вложения в основные фонды предприятий за отчетный период, которые включают амортизацию (суммарные отчисления на восстановление изношенного оборудования определяются при помощи нормативов). *Чистые инвестиции* (дополнительные вложения в основные фонды) увеличивают запас физического капитала в экономике, а также запасы материальных оборотных средств.

Валовые инвестиции являются расходами фирм на приобретение товаров производственного назначения (конечная стоимость которых включается затем в общую величину ВВП данного года). Иными словами, это часть совокупных расходов, только не потребительских, а инвестиционных. Можно попытаться их увеличить за счет повышенных норм амортизационных отчислений. Однако в этом случае высока вероятность того, что вырастут и валовые

инвестиции, так как сумма чистых инвестиций обычно планируется предприятиями в соответствии с планами производственного развития, и ее можно считать неизменной. В результате поднимется и объем совокупных расходов в экономике. Но это последствия, рассчитанные в первом приближении. Для более точного расчета изменений необходима трехсекторная модель.

Третьим сектором в макроэкономической модели становится государство. Тогда уравнение для расчета ВВП по доходам можно записать следующим образом:

$$Y_A = C + S + T, \quad (7.4)$$

где  $T$  — доходы государства (считаем, что это только налоги).

Уравнение для расчета ВВП по расходам имеет следующий вид:

$$Y_p = C + I + G, \quad (7.5)$$

где  $G$  — расходы государства.

С учетом формул (7.4) и (7.5) основное макроэкономическое тождество преобразовывается следующим образом:

$$G + I = S + T. \quad (7.6)$$

Обратим внимание, что источником для государственных расходов служат налоговые поступления. В России и других странах государственный бюджет пополняется также за счет прибыли государственных предприятий и доходов от приватизации, но эта доля по сравнению с налогами невелика.

*Дефицит государственного бюджета* — превышение бюджетных расходов над доходами:

$$def = G - T + F = S - I, \quad (7.7)$$

где  $F$  — трансферты.

Статистика показывает, что структура налоговых поступлений в России значительно отличается от такой же структуры в развитых странах. Самое заметное расхождение — в показателях поступлений от налога на доходы физических лиц и от налога на прибыль организаций. Здесь сказывается наследство командной экономики, когда считалось, что прибыль могут получать только юридические лица.

Расчет ВВП с учетом налогов (прямых и косвенных) и государственных расходов показан на рис. 7.1.

По мнению сторонников учения Дж. Кейнса, государственные расходы являются наиболее вероятным управляющим параметром для управления совокупными доходами. Причем неважно, что это за расходы. В качестве одного из конкретных шагов Дж. Кейнс

предлагал государству заняться организацией общественных работ: пусть одна группа рабочих выкапывает яму, а другая — закапывает. И те, и другие получают заработную плату, потратят ее и внесут таким образом свой вклад в увеличение совокупного потребления. Кстати, правительства именно так и поступили, борясь с последствиями Великой депрессии. В США и Германии в результате появились неплохие шоссе.

Однако для того чтобы усиленно расходовать бюджетные средства, нужны увеличивающиеся налоговые поступления. Растущие доходы предприятий и граждан должны обеспечить эти поступления, и тогда объем выпуска в экономике будет расти ускоренными темпами. Но всегда ли такая модель будет давать достоверные прогнозы? Этот вопрос будет рассмотрен ниже.

Следует также учитывать, что ни одна страна не существует сама по себе, она постоянно ведет торговлю, соперничает и сотрудничает с другими странами. Иными словами, ее экономика является открытой. Но построить модель, где были бы учтены взаимодействия со всеми соседями, очень сложно, а для большой страны практически невозможно. Конечно, серьезные исследования требуют наличия такой модели, но для общих прогнозов и в учебных целях используется модель попроще.

В этом случае все зарубежные страны, существующие и даже те, которые только могут появиться, объединены в отдельный сектор — *сектор остального мира* (заграница). В системе макроэкономических показателей появляются дополнительно:

- *экспорт* — стоимость конечных товаров и услуг, проданных остальному миру;
- *импорт* — стоимость конечных товаров и услуг, закупленных у остального мира;
- *чистый экспорт* — разность между экспортом и импортом:

$$N_x = E_x - I_m,$$

где  $E_x$  — экспорт;  $I_m$  — импорт.

Уравнение для расчета ВВП по доходам останется прежним. Но будет преобразовано уравнение для расчета ВВП по расходам:

$$Y_p = C + I + G + N_x. \quad (7.8)$$

С учетом формулы (7.8) основное макроэкономическое тождество будет иметь вид:

$$G + I + Ex = S + T + Im. \quad (7.9)$$

Теперь необходимо учесть, что часть граждан исследуемой страны работает за рубежом, а на территории страны трудятся в числе прочих и иностранцы. Кроме того, страна и предприниматели могут передавать в аренду за границу оборудование, технику, интеллектуальную собственность и т.п. Очевидно, что для макроэкономических расчетов с учетом этих факторов потребуется новый показатель — валовый национальный продукт.

*Валовый национальный продукт* — рыночная ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных в течение года при помощи факторов производства, находящихся в собственности граждан страны; ВНП равен сумме ВВП и чистых факторных доходов, поступающих из-за рубежа.

Каким образом формируются и соотносятся эти два показателя, показано на рис. 7.2.

В межстрановых сравнениях отмечены различия в структуре совокупных расходов. Однако наблюдатели указывают, что для

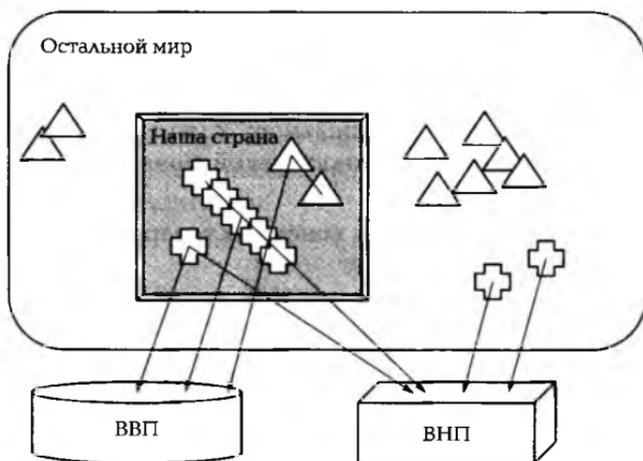


Рис. 7.2. Определение величин ВВП и ВНП:

⊕ — рыночная ценность конечных товаров и услуг, полученных с использованием факторов производства, находящихся в собственности граждан страны; △ — рыночная ценность конечных товаров и услуг, полученных с использованием факторов производства, находящихся в собственности иностранных граждан

успешных стран характерно следующее соотношение основных компонентов ВВП по расходам: потребление домохозяйств — 60 % ВВП; государственные расходы — 20 %; инвестиции + чистый экспорт — 20 %.

Другими составляющими ВВП являются:

- *чистый национальный продукт* (ЧНП) — разность между ВВП и амортизационными отчислениями;
- *национальный доход*, т. е. суммарный доход всех жителей страны или ВВП по ценам факторов (НД) — разность между ЧНП и чистыми косвенными налогами на бизнес. Чистые косвенные налоги на бизнес определяются как разность косвенных налогов и субсидий бизнесу;
- *личный доход* (ЛД) — определяется как НД минус взносы на социальное страхование минус нераспределенная прибыль корпораций минус налоги на прибыль корпораций минус чистый процент (выплаты частного бизнеса в виде процентов на вложенный капитал за вычетом налогов) плюс трансферты и другие доходы (в том числе проценты по гособлигациям);
- *располагаемый личный доход* (РЛД) — определяется как ЛД минус налог на доходы физических лиц минус неналоговые платежи государству.

Взаимоотношение составляющих валового продукта показано на рис. 7.3.

Для управления экономикой как целостной системой, текущего контроля ее параметров, в целях межстрановых сравнений необходим соответствующий комплекс унифицированных категорий и показателей. С этой целью была разработана *система национальных счетов*, призванная удовлетворить потребность стран с рыночной экономикой в информации, необходимой для выработки и реализации конкретных мер государственной экономической политики.

В составе доходов валового национального продукта успешных экономик наиболее весома доля заработной платы (60 % и более). Примерно в три-четыре раза оказываются меньше прибыли корпораций и доходы от собственности.

Концепция и нормативы системы национальных счетов разрабатываются специальной комиссией, организованной совместно ООН, Международным Валютным Фондом (МВФ), Мировым Банком (МБ), Организацией Экономического Сотрудничества и Раз-

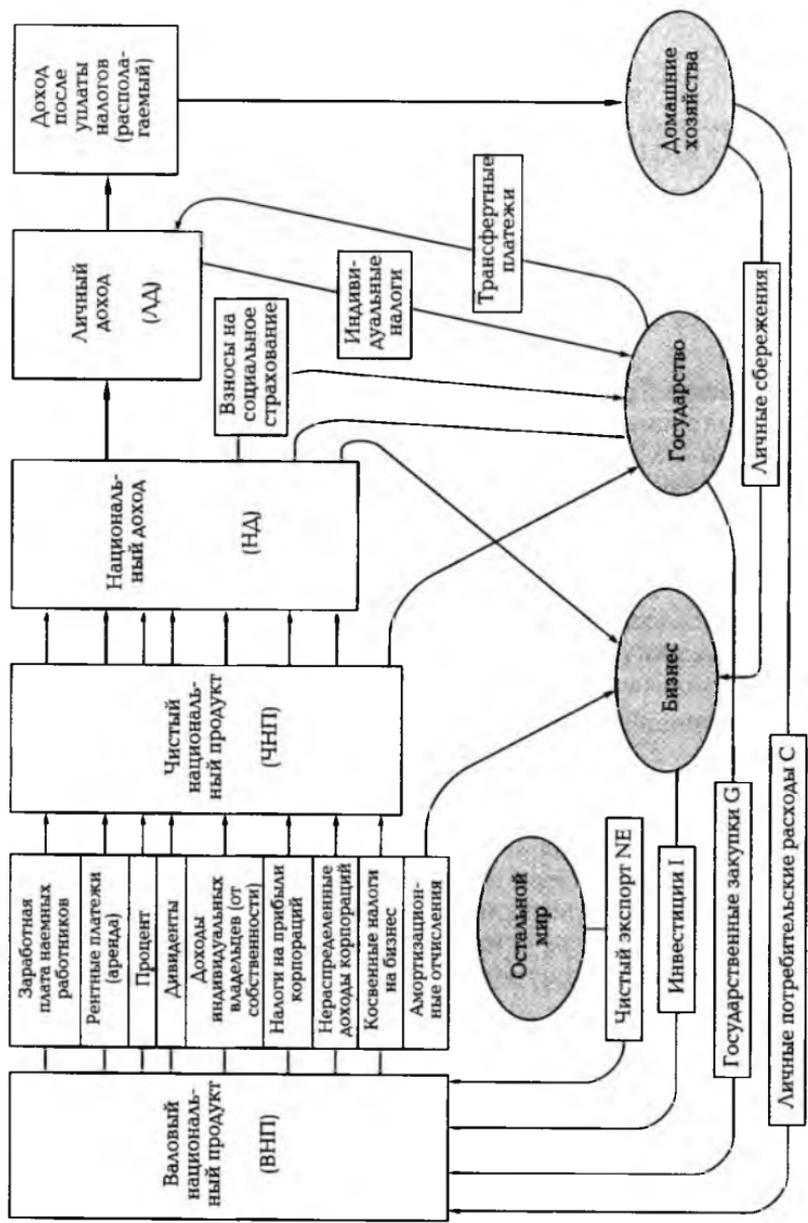


Рис. 7.3. ВВП и его составляющие по расходам и доходам [схема И.А.Кима]

вития (ОЭСР) и Евростатом. В 1993 г. была принята новая очередная версия системы национальных счетов.

*Система национальных счетов (СНС)* — система взаимосвязанных показателей и классификаций, используемых для описания и анализа общих результатов и аспектов экономического процесса на макроуровне.

Так как Россия до 1991 г. не была страной с рыночной экономикой, система национальных счетов здесь не применялась. В целях макроэкономического планирования использовался баланс народного хозяйства. Переход на новую систему макроэкономического учета, планирования и управления был осуществлен в России в 1994 г.

С тех пор положения современной экономической теории и практики хозяйственного управления на уровне страны получили общую основу. Все изучаемые в данном курсе макроэкономические показатели соответствуют классификации системы национальных счетов.

Выше были названы два способа расчета валового внутреннего продукта — по доходам и расходам. Есть еще один способ, который применяется в системе национальных счетов, в частности для того, чтобы величина результирующего показателя получилась более точной. Это способ расчета валового внутреннего продукта по добавленной стоимости.

*Добавленная стоимость* — это разница между выручкой от продажи блага и стоимостью промежуточных благ, затраченных на его производство и реализацию.

## **7.2. НОМИНАЛЬНЫЕ И РЕАЛЬНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

---

Для обеспечения гарантий того, что ошибки статистического наблюдения, двойного счета, погрешности вычислений исключены, используются три способа расчета. Но точности никогда не удастся достичь в полной мере в силу объективных причин. Макроэкономические явления складываются из множества сравнительно незначительных событий, и события эти происходят в разные моменты времени в течение целого года.

Показатель валового внутреннего продукта (и валового национального продукта) рассчитывают как средние величины от их значений, полученных тремя способами. Расчеты проводят-

ся несколько раз в течение года (в России, как минимум, один раз в квартал), чтобы можно было следить за динамикой показателей.

Но этого также оказывается мало. Если показатель ВВП рассчитывают в текущих ценах (т. е. существующих на момент наблюдения), то получают его *номинальное* значение.

Однако цены меняются, и чем больше проходит времени с момента наблюдения, тем больше номинальное значение отличается от имеющегося на самом деле. С целью получения более надежной базы для сравнения и прогнозов рассчитывают *реальное* значение ВВП (или реальный ВВП).

*Реальный ВВП* — стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течение года, рассчитанная по ценам базового года.

Таким образом, при расчете реальных показателей ВВП за различные годы цены всех благ фиксируются на уровне, который они имели в определенном (базовом) году. При сравнении таких показателей за разные годы удастся получить более правдоподобное представление об изменениях в объемах производства благ в экономике. И только тогда, когда будет увеличиваться значение реального ВВП, а не номинального, можно говорить об *экономическом росте*.

Выражения для номинального и реального ВВП будут следующими:

$$\text{ВВП}_н = \sum_{i=1}^n P_i^1 Q_i^1,$$

где  $P_i^1$  — рыночная цена блага в текущем периоде;  $Q_i^1$  — количество конечного блага в текущем периоде;

$$\text{ВВП}_р = \sum_{i=1}^n P_i^0 Q_i^1,$$

где  $P_i^0$  — рыночная цена блага в базовом периоде;  $Q_i^1$  — количество конечного блага в текущем периоде.

Нередко в учебных пособиях используют сокращенные формы записи данных выражений:

- $\text{ВВП}_н = \sum P_i Q_i$  — для номинального ВВП;
- $\text{ВВП}_р = \sum P_0 Q_i$  — для реального ВВП.

Такие же формы записи использованы в дальнейшем изложении. Влияние изменения цен на номинальное значение ВВП оценивается с помощью показателя дефлятора ВВП (индекса дефлятора ВВП):

$$D = \frac{\text{ВВП}_n}{\text{ВВП}_p} = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_1}.$$

Для описания поведения потребителей, для оценки реакции людей на изменения в экономике используют показатель индекса потребительских цен (ИПЦ):

$$\text{ИПЦ} = \frac{\sum P_1 Q_1}{\sum P_0 Q_1}.$$

Как видно из формулы, данный показатель рассчитывают для определенного ранее объема товаров и услуг. Это фиксированный набор благ, необходимых потребителю для удовлетворения первичных потребностей в расчете на один год, так называемая *потребительская корзина*. Существует несколько вариантов таких корзин, определенных Росстатом, а для каждого региона эта корзина пополняется благами, особенно там необходимыми. Так, в северных районах без шубы и валенок не обойтись, а в южных они не являются товаром первой необходимости. Набор продуктов в потребительской корзине согласован и с Минздравсоцразвитием России, в нем содержатся необходимые для нормальной жизнедеятельности питательные вещества, витамины и минералы.

Расчеты индекса потребительских цен проводятся гораздо чаще, чем для показателя ВВП и других его составляющих (в России — каждую неделю). Во-первых, это проще организовать, и в настоящее время статистики на местах и в столице делают эти расчеты в режиме *on-line* с помощью компьютеров. Во-вторых, постоянный мониторинг индекса потребительских цен позволяет вовремя заметить неблагоприятные тенденции и принять необходимые меры.

Для лучшего учета краткосрочных тенденций применяется *цепной* индекс цен, где базой для сравнения служат цены предыдущего периода.

Помимо индекса потребительских цен, рассчитываются также индексы цен производителей — отдельно по отраслям производства с учетом их специфики. Это необходимо для того, чтобы можно было прогнозировать изменения ситуации на соответствующих рынках, определять «точки роста» и «болевые точки».

Каждый из названных индексов имеет свои достоинства и недостатки. И так же, как и в случае с валовым внутренним продуктом, для сглаживания недостатков применяют метод усреднения, используют индекс, равный среднему геометрическому значению

индексов дефлятора и индекса потребительских цен, — индекс Фишера:

$$I_F = \sqrt{D \cdot \text{ИПЦ}}.$$

Для исследования положения дел на агрегированном рынке благ применяется показатель, называемый *уровнем цен*. Это достаточно условная величина, о которой определенно можно сказать только одно — в начальный момент рассмотрения, в базовом периоде, он равен единице. Дальнейший анализ требует принятия необходимых для каждой ситуации допущений. Чаще всего уровень цен в макроэкономическом моделировании соотносят с дефлятором ВВП. Заметим также, что единицей измерения всех индексных показателей, а значит, и уровня цен является процент или доля базового показателя (относительная величина).

### 7.3. СОВОКУПНЫЙ СПРОС И СОВОКУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

---

По аналогии с понятием рыночного спроса совокупный спрос в макроэкономике должен определяться как зависимость величины спроса от цены и других параметров. Однако на агрегированном рынке нет цены как таковой. Есть уровень цен, который измеряется не в рублях и не в долларах или евро, а в процентах. Количество товаров на агрегированном рынке нельзя измерить ни в штуках, ни в литрах, ни в других натуральных единицах. Все, что можно купить на внутривосточном товарном рынке, выражено величиной валового внутреннего продукта и может быть измерено только в денежных единицах. Но, когда речь идет о спросе, следует выяснить, кто может купить те или иные товары и сколько этот кто-то может заплатить.

Следуя логике предыдущих рассуждений об определениях и функциях макроэкономических агентов, единственным покупателем в стране являются домохозяйства, так как только они по-настоящему, а не формально платежеспособны. Кроме них никто не обладает правами собственности на факторы производства. Напомним, что имеется в виду *конечный* покупатель конечных благ. Фирмы делают инвестиции по поручению домохозяйств, и правительство таким же способом осуществляет свои расходы. Следовательно, все, что может быть заплачено за совокупный продукт в макроэкономике, соизмеряется с суммой доходов владель-

цев факторов производства, т. е. величиной национального дохода (НД). Это и будет являться величиной спроса в первом приближении. Далее мы увидим, что такое утверждение объясняет суть взаимоотношений макроэкономических агентов в макромоделе рыночной экономики, но не механизм ее функционирования.

*Величина совокупного спроса* — это сумма, которая может быть заплачена за совокупный продукт в макроэкономике.

*Совокупный спрос* (*AD — Aggregate Demand*) — это зависимость величины совокупного спроса от уровня цен при постоянстве других факторов.

График совокупного спроса, в соответствии с наблюдениями, имеет такой же наклон, как и график спроса рыночного. Но для *AD* не могут действовать те же эффекты, что и в микроэкономике. Почему же тогда линия совокупного спроса имеет отрицательный наклон?

Прежде чем назвать известные в теории причины, объясняющие такое поведение совокупного спроса, вернемся к концепции «Деньги» (подразд. 2.5). Понятие «реальное богатство», которое иногда используют в данном контексте, гораздо шире, при этом деньги являются его составляющей частью. Именно это свойство денег имел в виду Дж. М. Кейнс, когда называл их «связующим звеном между настоящим и будущим». Поэтому изменение реальных денежных запасов при прочих равных условиях приблизительно равно изменению реального богатства.

*Реальные денежные запасы* — реальная покупательная способность денежных средств, равная отношению их номинальной стоимости ( $M$ ) к уровню цен ( $P$ ):  $M_p = M/P$ .

Если цены вырастут, на ту же номинальную сумму денег ( $M$ ) можно будет купить меньше товаров и услуг, чем раньше. Реальный доход владельцев факторов производства снизится и соответственно уменьшится величина совокупного спроса. Здесь снова нужно обратить внимание на различия между совокупным спросом и микроэкономическим. При снижении дохода потребителя на рынке отдельного товара вся линия спроса сдвигается влево вниз. А при снижении реального богатства за счет увеличения уровня цен линия совокупного спроса остается на месте, сдвигается влево точка, обозначающая величину совокупного спроса (рис. 7.4). Это явление называют эффектом Пигу.

Функция денег как средства обращения задействована в объяснении следующей причины отрицательной зависимости величины совокупного спроса от уровня цен. Если цены растут,

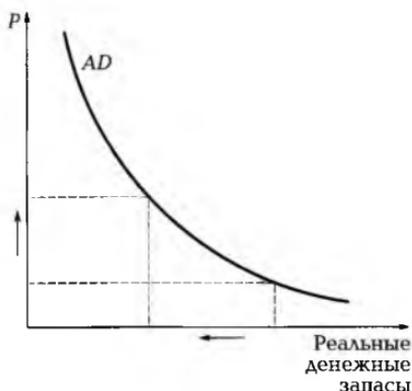


Рис. 7.4. Снижение реального богатства при увеличении цены

людям требуется больше денег для покупки товаров по более высоким ценам. Они снимают деньги с банковских счетов (сокращают сбережения:  $S \downarrow$ ). Из основного макроэкономического тождества (7.9) следует, что при постоянных  $G$ ,  $Ex$ ,  $T$  и  $Im$  инвестиции будут сокращаться ( $S \downarrow \rightarrow I \downarrow$ ). Причем сокращаться будет величина чистых инвестиций, которые производятся из факторных доходов (амортизационные отчисления, напомним, регулируются нормативами). Этот процесс также совпадает с графиком, изображенным на рис. 7.4.

Дж. Кейнс, по имени которого назван данный эффект, дал ему объяснение, используя в качестве промежуточной переменной ставку процента по кредитам. Уменьшение запасов наличности в банках заставляет банкиров увеличивать ставку процента по депозитам, чтобы удержать вкладчиков. Это автоматически влечет за собой увеличение ставки процента по кредитам. Альтернативная стоимость инвестиционных проектов растет, и не склонные к риску предприниматели вынуждены сокращать объем инвестиционных расходов. Таким образом, в этом объяснении учитывается сокращение не только реального денежного запаса, но и номинального (банки сокращают «производство» денег; механизм этого сокращения разъяснится немного позже).

Еще к одной функции денег обратились ученые Р. Манделл и Я. Флеминг, чтобы привлечь ее для решения той же задачи. Это функция меры стоимости. При росте цен товары данной страны становятся относительно дороже импортных. Граждане начинают предпочитать импорт, и фирмы стремятся удовлетворить их потребности. На первый взгляд может показаться, что здесь начинает работать эффект замещения, но это не так. Укажем еще

на одно отличие спроса в микроэкономике от его макроэкономического собрата.

Покупая некий товар взамен другого, потребитель тратит одни и те же деньги (национальную валюту): казначейские билеты отечественного банка или использует один и тот же расчетный счет. В макроэкономике фирмы, выполняя заказ единственного покупателя, расходуют денежные средства страны на приобретение иностранной валюты, чтобы затем потратить ее на покупку импортных товаров. В результате, так же как и в предыдущем случае, сокращается номинальное (и реальное) денежное богатство граждан. Ситуация, изображенная на рис. 7.4, повторяется.

Комплексное выражение три названные эффекта получают в уравнении спроса на деньги М. Фридмена:

$$M/P = kY_c, \quad (7.10)$$

где  $k$  — переменная, равная обратной величине скорости обращения денег ( $k = 1/V$ );  $Y_c$  — денежный доход «экономических единиц, первичных собственников богатства».

*Скорость обращения денег ( $V$ )* — количество сделок, в которых в среднем участвует каждая денежная единица в течение года; может быть получена делением величины ВВП на денежную массу.

Из уравнения 7.10 получается уравнение совокупного спроса:

$$Y_c = MV/P. \quad (7.11)$$

Рассмотренные выше эффекты определяются изменениями уровня цен, так как показывают воздействие ценовых факторов. Однако можно выделить и *неценовые* факторы, которые изменяют вид функции совокупного спроса, обуславливают сдвиг графика функции вверх или вниз (табл. 7.1). Причем эти факторы могут воздействовать как на параметр  $V$ , так и на параметр  $M$  (собственно, в этом и состоят основные трудности — определить, каким же образом осуществляются эти воздействия). Характеристики функций рыночного и совокупного спроса представлены в табл. 7.1.

Как предполагал М. Фридмен, а затем и его последователи, переменная  $V$  прямо зависит от уровня благосостояния (запаса богатства), от располагаемого текущего дохода, получаемого от физического и человеческого капитала (потока капитала), а также от переменных, «которые отражают влияния вкусов и предпочтений». Более конкретно последний фактор определили лидеры

Таблица 7.1. Сравнение функций спроса

Характеристика	Спрос	
	Рыночный (микро)	Совокупный (макро)
Значение функции	Количество товара	Планируемые расходы владельцев факторов производства
Единицы измерения	Натуральные	Денежные
Основной параметр функции	Цена товара	Уровень цен
Единицы измерения	Денежные	Проценты
Количество рынков	Один или больше	Единственный
Товары — заменители	Возможны	Отсутствуют
Количество покупателей	Один или больше	Единственный
Вид функции	Аддитивная	Агрегат
Зависимость от параметра	Отрицательная	Отрицательная
Объяснения зависимости	Эффекты дохода и замещения	Эффекты реального богатства, процентной ставки и чистого экспорта
Основные неценовые факторы	Уровень жизни, вкусы и предпочтения потребителя, количество потребителей	Уровень благосостояния, количество потребителей, масса денег в обращении, ожидания

новых классиков — Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес и другие представители школы рациональных ожиданий. Они выделили два вида ожиданий:

- *ожидания изменения будущих доходов* (ожидание роста доходов стимулирует человека увеличивать потребление в настоящем, что ведет к росту совокупного спроса);

- *ожидания изменения уровня цен* (если ожидается рост цен, люди стремятся купить как можно больше товаров по относительно низким ценам в настоящем: «инфляционная психология»; в результате растет совокупный спрос).

К факторам, увеличивающим спрос, следует добавить рост количества потребителей и массы денег в обращении.

Неценовые факторы второго уровня: налоги, трансферты, задолженность домохозяйств, ставка процента по потребительскому кредиту, ожидания инвесторов, государственные закупки товаров и услуг, величина валового национального продукта и национального дохода в данной стране и в других странах, обменный курс национальной валюты и др.

Центральное место в теории М. Фридмена (количественная теория денег) в соответствии с ее названием занимает концепция денег. Свойства функции совокупного спроса, и это показано выше, могут быть получены как выводы количественной теории денег. В этих выводах неявно подразумевается, что деньги — суть не что иное, как представители товаров и труда (Д. Юм). Не принимается во внимание то, что деньги сами могут являться товаром. Дж. Кейнс создал основу своей теории именно на этом положении.

М. Фридмен в «Количественной теории денег» явно сформулировал характеристики «гипотетического общества», в котором действовала его модель: постоянная численность населения; заданность вкусов и предпочтений; фиксированный объем физических ресурсов и уровень «производительного мастерства» членов общества, стабильность его структуры; свободная конкуренция; отсутствие амортизации; запрет на куплю-продажу капитальных благ, запрет на кредитование и заимствования; обязательность обмена денег на блага, и наоборот; все деньги — декретные.

Очевидно, данные предпосылки, хотя и помогают объяснить вид функции совокупного спроса, довольно далеки от реальности. В частности, известно, что люди планируют крупные покупки заранее, предприниматели заключают долгосрочные контракты, правительство принимает бюджет на предстоящий финансовый год и т. д. Следовательно, сумма факторных доходов является заниженной величиной совокупного спроса. По крайней мере люди рассчитывают заработать в планируемом году не меньше, чем в прошедшем, а для этого сумма общей выручки (ВВП) должна быть больше факторных доходов (НД) на величину чистых косвенных налогов и амортизации. Кроме того, эти налоги можно считать предварительной оплатой общественных благ, которые

должны быть произведены государством и потреблены домохозяйствами. Амортизационные отчисления, произведенные владельцами предприятий, есть не что иное как предварительная оплата благ, которые через некоторое время получают акционеры предприятия (оплатив их из полученной прибыли). Согласившись с такими доводами, М. Фридмен признал, что переменная  $Y_c$  в формуле (7.11) должна означать величину реального ВВП ( $Y$ ) в большем приближении к реальности.

Еще до появления работ М. Фридмена в 1911 г. американский математик и экономист И. Фишер предложил иную математическую запись формулы

$$MV = PY \quad (7.12)$$

и предложил следующую иллюстрацию (рис. 7.5). В ней  $V$  и  $P$  означают «плечи сил» баланса денежного обмена и создают условия для его сохранения, если  $M$  и  $Y$  изменятся по каким-либо причинам.

Таким образом, представители монетарной школы (М. Фридмен, И. Фишер и др.) в своих моделях обходили стороной вопрос о том, являются ли государства и фирмы, наряду с домохозяйствами, обособленными покупателями на агрегированном товарном рынке. Однако они делали однозначный вывод, что любое искусственное увеличение совокупного спроса может привести к чрезмерному росту уровня цен — к гиперинфляции.

В настоящее время существует два подхода к определению совокупного спроса. Первый выражен в концепции количественной теории денег, где величина совокупного спроса равна денежной массе, умноженной на скорость обращения. Второй подход (кейнсианская модель) определяет совокупный спрос как сумму плани-

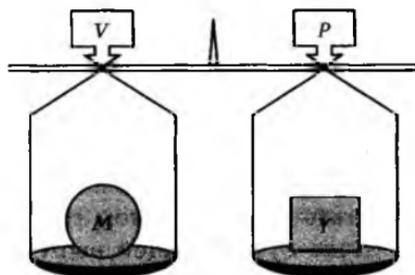


Рис. 7.5. «Баланс» денег и товаров в уравнении денежного обмена по версии И. Фишера

руемых реальных расходов домохозяйств, фирм и государства. Синтез названных подходов выражается формулой

$$MV = C + I + G + Nx, \quad (7.13)$$

в которой правая и левая части представляют собой выражения для совокупного спроса в данном (коротком) периоде.

Первый подход объясняет существо взаимоотношений макроэкономических агентов в процессе формирования совокупного спроса, а второй позволяет получить экономико-математическую модель для расчета численных значений ключевых макроэкономических параметров, сделать прогнозы результатов применения мер денежно-кредитной или фискальной политики.

Таким образом, экономисты пришли к выводу, что равновесной величиной совокупного спроса на агрегированном рынке товаров должна быть величина реального ВВП. Вполне логично выглядит следующий вывод, что макроэкономическое равновесие достигается тогда, когда все, что желают купить на внутринациональном рынке, равняется тому, что там может быть продано. Остается лишь выяснить, что представляет из себя совокупное предложение, и модель готова.

*Величина совокупного предложения* (совокупный выпуск) — рыночная стоимость количества конечных благ, которые предлагает на агрегированном рынке товаров производительный сектор.

*Совокупное предложение* — зависимость величины совокупного предложения от уровня цен при постоянстве других параметров.

Определение вида этой зависимости является основным камнем преткновения для экономистов различных научных школ и направлений. Если по поводу вида функции совокупного спроса практически все пришли к единому мнению, то с *AS* дело обстоит не так гладко. Более того, аналогия с рыночной ситуацией в микроэкономике подсказывает, что прогноз результатов экономической политики зависит от того, какой вид имеют функции спроса и предложения.

*Неценовые факторы* совокупного предложения: стоимость ресурсов отечественных и зарубежных (сырье и материалы, труд, финансовый капитал); количество и доступность ресурсов в стране; уровень рыночной власти на рынке ресурсов; производительность ресурсов; налоги на бизнес; субсидии фирмам; степень экономической свободы.

Цена продукции в значительной степени зависит от цен на ресурсы. Величина предложения зависит от цены, которую могут предложить покупатели. Это — основной фактор, определяющий

поведение производителей. По сути, производители, формируя предложение, предъявляют спрос на деньги покупателей. Если платежеспособность покупателей недостаточно высока, но покупателей достаточно много, предложение будет более эластичным, чем в случае, когда покупатели сильно различаются по своей покупательской способности.

Кратко характеризуя основные макроэкономические школы, можно выделить среди них классическую, монетарную, кейнсианскую и теорию рациональных ожиданий (новую макроэкономику).

*Кейнсианская модель макроэкономики.* Наблюдения за поведением цен в период Великой Депрессии позволили Дж. Кейнсу сделать вывод о том, что ценовой уровень подвержен сравнительно незначительным колебаниям.

Так, значительное снижение совокупного спроса в период с 1929 по 1933 г. привело к очень небольшому снижению цен на многих рынках. Цены на сельскохозяйственные продукты снизились на 6 %, на средства транспорта — на 16 % несмотря на то, что реальный объем производства этих товаров сократился на 80 %.

Дж. Кейнс считал, что такая ситуация характерна не только для кризисов, но и в обычное время.

Цены «липнут» к определенному значению и не меняются в течение какого-то времени. В этом во многом «повинны» долгосрочные трудовые контракты, соглашения о поставках с фиксированными ценами и т. п. Дж. Кейнс и его последователи указывали также на взаимосвязь и взаимозависимость товарного и денежного рынков, на то, что деньги (денежные инструменты) не являются простым посредником, а представляют собой своеобразный товар. И если этот товар выгоднее продать на финансовом рынке, он уходит из сферы производства, а производители остаются без оборотных средств.

К тому же несовершенная конкуренция, существующая практически на всех рынках, недоработки в правовой системе, касающиеся вопросов защиты прав акционеров, позволяют менеджерам крупных предприятий получать максимальную выгоду для себя, не особенно заботясь о благополучии предприятия. Российская экономика в последние полтора десятилетия демонстрирует немало примеров, подтверждающих эти предположения.

Как показывают результаты опроса финансовых консультантов и их клиентов, менеджеры многих крупных российских предприятий не всегда заинтересованы в инвестициях. По мнению аналитиков, они, скорее всего, удовлетворены тем положением, в котором находятся. Они получают свои выгоды в том числе и от уча-

ствия в схемах урегулирования задолженностей предприятий друг перед другом и перед бюджетом.

Последствия такого положения дел неоднозначны, и их анализ достаточно сложен. Однако можно с достаточной степенью определенности утверждать, что в экономике при наличии подобных предпосылок устанавливается состояние *неполной занятости*, относящееся ко всем ресурсам — трудовым и капитальным. В результате совокупное предложение действительно становится более эластичным, а график такого предложения — прямой горизонтальной линией.

Задача управления в кейнсианской макроэкономической модели сводится к управлению совокупным спросом, так как с совокупным предложением сделать что-либо сложно, да собственно, и не нужно. Достаточно воспользоваться рычагами управления, которые имеет государство и помнить про мультипликатор расходов. Тогда под воздействием выросшего совокупного спроса будет достигнуто новое состояние равновесия при большей величине реального ВВП.

*Классическая модель макроэкономики* основана на предположениях, сформулированных М. Фридменом для «гипотетического общества» (см. ранее). Рассмотрим их более подробно.

Свободная (совершенная) конкуренция на всех рынках предполагает, что ни один из экономических агентов не может воздействовать на цены. Из условия совершенной конкуренции следует утверждение о гибкости номинальных цен. За счет этой гибкости обеспечивается восстановление нарушенного равновесия на любом из рынков. Таким образом, нет необходимости государственного вмешательства в управление экономикой.

Рынки благ и денег существуют отдельно и независимо друг от друга. Деньги нейтральны: изменения денежной массы не оказывают влияния на реальные макроэкономические показатели. Принцип декретных денег при таком условии означает, что сами по себе они ценности не представляют, и производителям нет смысла отвлекать ресурсы из производственного оборота. Это приводит к тому, что рынки денег и кредита сливаются в один — финансовый рынок, основная функция которого — обеспечение мобильности ресурсов.

В результате все ресурсы используются полностью, и экономика всегда находится в состоянии полной занятости. Совокупное предложение в такой модели абсолютно неэластично.

При подобных условиях увеличение совокупного спроса приводит лишь к росту уровня цен. Решением задачи управления в

классической модели макроэкономики может быть только воздействие на совокупное предложение с тем, чтобы оно сдвинулось вправо по оси  $Y$  (рис. 7.6). При постоянном совокупном спросе это приведет к снижению уровня цен. Однако на снижение цен предприниматели могут отреагировать сокращением выпуска продукции. Чтобы этого не происходило, сторонники количественной теории денег (монетаристы) предлагают центральному банку (Федеральной резервной системе) регулярно, через достаточно небольшие промежутки времени увеличивать объем денежной массы путем эмиссии (выпуска в обращение новых денег). М. Фридмен считал, что для США приемлемым будет ежегодное увеличение денежной массы в пределах 4—5 %.

Равновесный выпуск, которого достигает экономика в классической модели, является максимально возможным при данном уровне технологии. Поэтому самой главной в экономике сторонники этого направления считали задачу увеличения *потенциального* ВВП.

*Потенциальный ВВП* — показатель валового внутреннего продукта, достигаемый при условии полной занятости всех экономических ресурсов.

Заметим, что в данном определении используется выражение «при полной занятости», но это не означает загрузку всех производственных мощностей на 100 %. Что-то остается в резерве, да и рабочие трудятся по 8 ч в день, хотя могли бы и больше, если им хорошо заплатят.

В своем «Трактате о политической экономии» Ж. Сэй (1803) обосновал утверждение, что товары, полезные для потребителя,

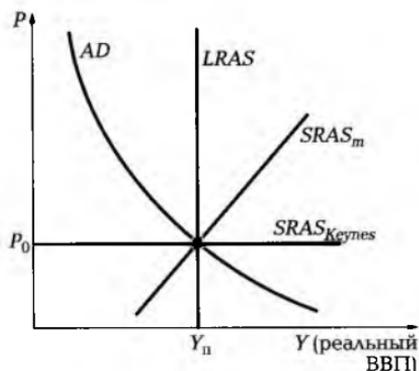


Рис. 7.6. Линия совокупного спроса ( $AD$ ) и линии совокупного предложения ( $AS$ ) в различных моделях

всегда найдут своих покупателей («закон рынков»). В современной интерпретации это означает, что величина совокупного спроса всегда равна величине совокупного предложения, и «закон Сэя» по-прежнему актуален в классической модели, где экономика представлена со стороны совокупного предложения (*supply-side economics*).

Так как в кейнсианской модели экономика представлена со стороны совокупного спроса (*demand-side economics*), то вполне разумно будет предположить (следуя примеру А. Маршалла), что истина находится где-то посередине. Реальная экономика, безусловно, отличается от «гипотетического общества» М. Фридмана по крайней мере в том, что любые изменения всегда требуют времени. Значит в течение короткого временного периода определенные внутренние экономические параметры (контрольные) останутся неизменными.

Экономистов кейнсианской школы больше всего интересуют цены. Имея в виду данное условие, период будет считаться краткосрочным до тех пор, пока уровень цен остается постоянным при том, что другие экономические явления могут иметь место.

С другой стороны (со стороны предложения), даже в самой успешной экономике рано или поздно наступает момент, когда проявляется ограниченность ресурсов. Начиная с этого момента и до того, когда потенциальный ВВП изменится, рассматриваемый период времени может считаться долгосрочным. Таким образом, инструмент макроэкономического анализа — модель  $AD-AS$ , графически может быть представлен следующим образом (см. рис. 7.6).

На рис. 7.6 в системе координат  $P-Y$  построены графики совокупного спроса ( $AD$ ), совокупного предложения для краткосрочного периода — предельный кейнсианский случай ( $SRAS$  — *short run aggregate supply*), совокупного предложения для долгосрочного периода — классический случай ( $LRAS$  — *long run aggregate supply*), совокупного предложения для краткосрочного периода в представлении современных монетаристов ( $SRAS_m$ ). Все они пересекаются в точке с координатами  $(P_0, Y_n)$ , где  $Y_n$  — потенциальный выпуск. Следовательно, представленная на графике ситуация соответствует макроэкономике, находящейся в состоянии краткосрочного и долгосрочного макроэкономического равновесия.

Важно заметить, что данная модель представляет систему не в определенный момент времени, а на временном «горизонте»,

поскольку графики *SRAS* и *LRAS* строятся для разных временных периодов.

## 7.4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, ЦИКЛЫ, ФЛУКТУАЦИИ, ШОКИ

Экономика не стоит на месте. Однако в макроэкономическом анализе используется понятие равновесия, под которым подразумевается соответствующее состояние макросистемы. В этом случае оно характеризуется постоянством соотношений всех потоков и запасов в рамках модели кругооборота.

Выделяют типичные случаи отклонений макросистемы от положения равновесия: экономический рост, циклы экономической активности, колебания, возникающие в результате воздействия конъюнктурных изменений — шоков.

*Экономический рост* — долгосрочная устойчивая тенденция увеличения масштабов экономики: реальных показателей валового внутреннего продукта, валового национального продукта, национального дохода, а также значений этих показателей на душу населения.

Выделим характерные особенности данного понятия.

- Во-первых, наблюдения, на основании которых делается вывод об экономическом росте, должны подтверждать положительные изменения реальных, а не номинальных показателей. Это значит, что совокупная выручка должна прирастать не за счет роста цен (хотя данный фактор также присутствует), а за счет роста выпуска реальных товаров и услуг.
- Во-вторых, наблюдения должны проводиться в течение достаточно длительного периода — долгосрочного. Применяя определение сторонников монетарной теории, можно выделить критерий долгосрочности. Это — изменение рациональных ожиданий людей, касающихся изменений цен и уровня инфляции. Следовательно, как только большинство граждан согласится с тем, что действительно наблюдается улучшение (ухудшение) реального валового внутреннего продукта, его можно считать состоявшимся.
- В-третьих, понятие экономического роста не подразумевает, что реальный ВВП увеличивается каждый год. Мо-

гут быть моменты, когда рост макропоказателей останавливается и даже снижается (без нарушения при этом равновесного состояния в краткосрочных периодах). Иными словами, должна наблюдаться тенденция, должен прослеживаться тренд.

*Тренд* — основная тенденция развития хронологического (динамического) ряда (к увеличению либо снижению его уровней). Изучение тренда включает два основных этапа: 1) ряд динамики проверяется на наличие тренда; 2) производится выравнивание временного ряда и непосредственное выделение тренда с экстраполяцией полученных результатов.

Показателем экономического роста является прирост реального ВВП:

$$g = (Y_t - Y_{t-1}) / Y_{t-1}, \quad (7.14)$$

или прирост реального ВВП на душу населения:

$$g_y = (y_t - y_{t-1}) / y_{t-1}. \quad (7.15)$$

Индекс  $t$  в формулах (7.14) и (7.15) означает временной период (отчетный год);  $t - 1$  — предыдущий год.

Показатели экономического роста за последние 100 лет стали давать некоторую надежду на то, что человечество в конце концов сможет справиться с одной из главных своих проблем — бедностью. Такая надежда появилась в период развития рыночных экономических систем. Так, в эпоху аграрного общества (500—1500 гг.) темпы роста составляли в среднем 0,1%; в эпоху развитого аграрного общества (1500—1700 гг.) — 0,3%; в период развития торгового капитализма (1700—1820 гг.) — 0,6%; в период капитализма (1820—1980 гг.) — 2,5%. В современных успешных экономиках показатель экономического роста составляет не менее 2—3%.

Выделяют также фактический и потенциальный рост.

*Фактический экономический рост* — наблюдаемый экономический рост, данные о котором публикуются в печати.

*Потенциальный экономический рост* — расчетный возможный показатель экономического роста.

Потенциальный рост может быть обеспечен за счет увеличения объема доступных ресурсов при их постоянной производительности (экстенсивный фактор); эффективности использования ресурсов и их производительности (интенсивный фактор).

*Экономический цикл* представляет из себя периодически повторяющийся во времени процесс изменений основных макроэконо-

мических параметров. Концепция цикла имеет философскую основу: все в мире проходит, и все повторяется. Кстати, в истории экономической мысли были попытки объяснить циклы в том числе и изменениями солнечной активности.

Одним из первых экономистов, кто всерьез занялся исследованием экономических циклов был К. Маркс. Он выделял четыре фазы цикла: кризис, депрессия, оживление, подъем. В современной теории применяют либо упрощенное деление: *спад* (рецессию); *погъем* (оживление), либо определяют четыре этапа, но несколько иначе (рис. 7.7), когда у линии экономического развития нет экстремальных точек. В состоянии бума или кризиса экономика находится довольно продолжительное время.

В состоянии бума (пика активности: фаза I — вершина) значение реального ВВП находится выше трендового значения. Фактический ВВП в этом случае оказывается выше потенциального — экономика «перегрета». Уровень цен начинает расти. Это явление называют инфляцией.

Во второй фазе цикла (спад: фаза II — сжатие) ВВП постепенно возвращается к уровню тренда, затем начинает опускаться ниже. То же наблюдается и в соотношениях фактического и потенциального ВВП.

Следующая фаза экономического цикла — кризис (фаза III — дно). Фактический ВВП на этом этапе меньше потенциального. Экономические ресурсы используются не полностью. Уровень безработицы высок. До 50-х гг. XX в. на данном этапе цикла обычно наблюдалось всеобщее понижение цен из-за падения платежеспособного спроса. Сегодня монополии не только способны

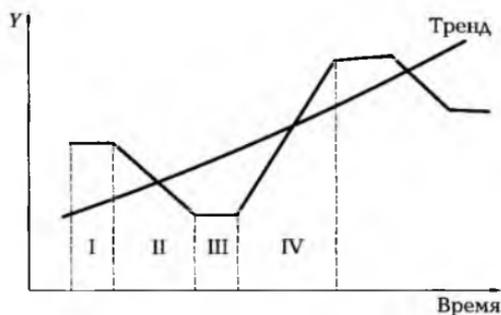


Рис. 7.7. Зависимость выпуска от времени и фазы экономического цикла

держат цены на докризисном уровне, но и повышать их. Нередко это происходит при поддержке государства. Это явление называют стагфляцией. *Стагфляция* — снижение производства при повышении уровня цен.

Кризис завершается началом оживления (подъем: фаза IV). ВВП снова поднимается выше к уровню тренда, его фактическое значение приближается к своему потенциальному уровню. История повторяется.

Реальный ВВП входит в систему национальных счетов наряду с другими параметрами, которые также реагируют на изменение фаз цикла, но по-разному. В соответствии с этим признаком макропараметры делят на проциклические, контрциклические и ациклические. *Проциклические* параметры в фазе подъема растут, в фазе спада уменьшаются, т. е. изменяются в одном направлении с основным (реальный ВВП, НДС, прибыль фирм, налоговые поступления, объем трансфертных выплат, импорт). *Контрциклические* ведут себя противоположным образом (уровень безработицы, запасы фирм). Динамика *ациклических* параметров с фазами цикла не совпадает (например, экспорт, внешний долг, дефицит бюджета).

Национальное бюро экономических исследований США определяет еще три вида параметров по признаку синхронизации: опережающие, запаздывающие и соответствующие.

Определить начало той или иной фазы цикла бывает довольно сложно. Ведь в экономике постоянно происходят колебания и нециклического характера: сезонные, вызванные изменением вкусов или политических пристрастий, и т. п. Важно помнить, что циклические явления характеризуются изменением всех макропоказателей и охватывают все отрасли.

Выделяют различные виды циклов (всего их известно более 1 300, но чаще используют четыре). Начиная с первого промышленного кризиса в Англии в 1825 г. стали рассчитывать *промышленные циклы* (7—12 лет). Кстати, уже упоминавшаяся Великая депрессия была «дном» одного из таких циклов. Самым разрушительным в послевоенные годы был кризис промышленного цикла середины 70-х годов («дно» — в 1973—1974 гг.). К. Жуглар затратил много усилий на исследования подобных циклов и вычислил, что они совпали с циклами инвестиций. Поэтому их и стали называть циклами Жуглара.

В 1926 г. в работе Дж. Китчина были опубликованы результаты исследования финансовых счетов и цен реализации при движении товарных запасов. Так появились *циклы запасов* (2—4 года).

В 1930-е гг. в работах Дж. Ритгольмена и В. Ньюмена были впервые применены статистические индексы совокупного годового объема жилищного строительства. С их помощью были открыты «строительные циклы» (16—25 лет). В 1946 г. С. Кузнец обнаружил, что показатели национального дохода, валовых инвестиций в оборудование производственного назначения, в здания и сооружения также демонстрируют связанные 20-летние колебания. С 1955 г. строительные циклы в экономической литературе стали именовать «циклами Кузнецца».

Драматична история понятия «циклы Кондратьева» (40—60 лет), или иначе — длинные волны экономической конъюнктуры. Российский ученый опубликовал несколько основополагающих работ по теории длинных волн, но свой главный труд, посвященный вопросам социально-экономической генетики, был вынужден писать в тюрьме, где и умер в 1938 г. Н. Д. Кондратьев предположил, что в годы, когда совпадают фазы спада «длинного» и «промышленного» циклов, происходят наиболее разрушительные кризисы в мировой истории. Современные экономисты, продолжая исследования, ведут историю длинных волн от первого тысячелетия нашей эры, из Китая. Так, некоторые ученые выделяют следующие длинные волны в истории мировой экономики, год:

- 30 — 990 — 1060 — 1120 — 1190 — 1250 — 1300 — 1350 — 1430 — 1490 — 1494 — 1540 — 1580 — 1640 — 1688 — 1740 — 1792 — 1850 — 1914 — 1973 — 2026 (каждый год означает начало новой волны).

Среди многих причин, объясняющих природу экономических циклов, бесспорными являются колебания совокупного спроса и совокупного предложения. Отчасти потому, что это не столько объяснения, сколько иллюстрации, позволяющие описать процессы, протекающие в различных фазах экономического цикла.

Рассмотрим ситуацию на вершине цикла. Н. Кондратьев указывал, что на вершине большого цикла накопившиеся на ранних этапах противоречия между спросом и предложением становятся явными. Наступает момент, когда часть совокупного выпуска оказывается невостребованной. Обнаруживается избыток производственных мощностей, запасов. Создается ситуация неполной занятости, некоторые предприятия закрываются, растет безработица, цены на конкурентных рынках падают.

Таким образом, переход от фазы I к фазе II объясняется снижением совокупного предложения из-за роста непроизводительных затрат предприятий, снижения инвестиций и снижения сово-

купного спроса, явившегося следствием снижения совокупных доходов домохозяйств (снижения заработной платы и невозможности государства обеспечить необходимый уровень трансфертов для выплат пособий по безработице). Растет дефицит государственного бюджета.

Сколько долго экономика пробудет на дне цикла зависит от его типа. Для промышленного цикла (цикла Китчина) характерно то, что предприятиям требуется определенное время, чтобы заменить выработавшее свой ресурс или морально устаревшее оборудование, перестроить или построить новые фабрики и заводы.

Но в то же время спрос на инвестиционные товары начинает увеличиваться. Это служит стимулом для расширения производства в соответствующих отраслях (производящих инвестиционные товары). Оживление начинается с них. Занятость увеличивается, затем увеличиваются совокупные доходы. Рост доходов ведет к росту спроса на потребительских рынках и к расширению производства в отраслях, производящих потребительские товары. Оживление охватывает всю экономику, начинается подъем.

*Политические циклы деловой активности.* Правительственные чиновники в демократических странах выбираются путем голосования или назначаются победившими на выборах политиками. Большинство политиков, как считают многие обозреватели, пытаются повлиять не экономическую ситуацию ради получения политических выгод. Монетарная теория естественного уровня предполагает, что в ситуации полной занятости всегда существуют определенные резервы (добровольная безработица, запасы и т.д.). Политики эксплуатируют этот ресурс ради краткосрочных целей, стимулируя различными способами экономическую активность. Краткосрочный экономический подъем оборачивается дополнительными голосами на выборах. Однако после выборов «все возвращается на круги своя».

Такого рода изменения на товарном рынке нередко происходят не постепенно, а в виде шоков совокупного спроса и совокупного предложения.

*Шок* — это неожиданно резкое изменение параметра. Различают позитивные шоки (неожиданно резкое увеличение) и негативные шоки (неожиданно резкое сокращение) совокупного спроса или совокупного предложения.

Шоки со стороны  $AD$  могут возникать в результате резкого изменения предложения денег, скорости их обращения, неожиданных колебаний инвестиционного спроса, других составляющих

совокупных расходов и т. д. Позитивные шоки сдвигают  $AD$  вправо, негативные — влево.

Шоки со стороны  $AD$  могут быть связаны с резкими изменениями цен на ресурсы, с последствиями стихийных бедствий (потеря или порча ресурсов), техногенных катастроф, неожиданными изменениями в законодательстве (введение новых налогов) и других факторов совокупного предложения. Позитивные шоки вызывают сдвиг линии  $AD$  вниз (вправо), негативные — вверх (влево).

Выделяют *три основные группы шоков*, вызывающих изменения потоков реальных благ внутри страны: 1) демографические; 2) природно-экологические; 3) технологические.

Значительные шоки могут вызвать изменения в потоках финансового капитала, но к этому вопросу мы обратимся позже.

Динамическая модель  $AD-AS$  помогает оценить воздействие шоков на экономику и сделать прогноз возможных результатов стабилизационной политики государства и Центрального Банка, проводимой с целью восстановить объемы производства и занятости на приемлемом уровне макроэкономического равновесия. Различные меры денежно-кредитной и фискальной политики будут обсуждены в соответствующих главах.

## 7.5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНФЛЯЦИИ И БЕЗРАБОТИЦЫ

Рынок труда в России появился официально в апреле 1991 г. В соответствии с принятым «Законом о занятости» гражданам стало принадлежать исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду. Закон формально закрепил за работником право собственности на собственное рабочее время, отразив изменения его социального статуса. Таким образом, в России появились основания для применения концепций и показателей для оценки трудовых ресурсов, принятых в международной практике (в том числе Международной организацией труда).

В соответствии с данными концепциями все население страны делится на экономически активное (рабочая сила) и экономически неактивное (те, кто по каким-либо причинам не имеет физической возможности трудиться).

Экономически активное население состоит из занятых и безработных. Его численность и значения соответствующих показателей

измеряется и рассчитывается на определенный период (обычно — по итогам календарного года, поквартально и помесечно).

*Уровень безработицы* — это удельный вес безработных в численности экономически активного населения.

*Экономически неактивное население* — население, которое не входит в состав рабочей силы, включая лиц младшего возраста, установленного для измерения экономически активного населения. Величина экономически неактивного населения также измеряется по отношению к обследуемому периоду. Эту часть населения составляют следующие категории:

- учащиеся и студенты, слушатели и курсанты, посещающие дневные учебные заведения (включая дневную аспиранту и докторантуру);
- лица, получающие пенсии по старости и на льготных условиях, а также получающие пенсии по потере кормильца при достижении ими пенсионного возраста;
- лица, получающие пенсии по инвалидности (I, II, III группы);
- лица, занятые ведением домашнего хозяйства, уходом за детьми, больными родственниками и т. д.;
- отчаявшиеся найти работу, т. е. лица, которые прекратили поиск работы, исчерпав все возможности ее получения, но которые могут и готовы работать;
- другие лица, которым нет необходимости работать, независимо от источника их дохода.

Формулы для показателей безработицы и занятости.

*Уровень безработицы:*

$$u = U/L,$$

где  $U$  — численность безработных;  $L$  — численность экономически активного населения (рабочая сила).

*Уровень занятости:*

$$o = O/L,$$

где  $O$  — численность занятых в производстве.

Полная занятость не означает, что все люди трудоспособного возраста заняты в производстве тем или иным образом. Часть людей может просто не желать работать при установившейся ставке заработной платы (добровольная безработица). Кроме того, всегда есть определенное число людей, находящихся в стадии

выбора наилучшего места работы и подготовки к поступлению на работу. Эти люди учитываются при определении *естественной* безработицы, которая является неизбежным атрибутом свободного рынка.

Термин «естественная норма безработицы» был введен М. Фридменом для характеристики уровня безработицы в условиях долгосрочного равновесия. Он отмечал, что естественная норма безработицы — это уровень (безработицы), не учитываемый вальрасовской системой уравнений общего равновесия; она отражает реальную структуру рынков товаров и труда, их несовершенство, стохастические колебания спроса и предложения, затрат на сбор информации о вакантных рабочих местах и их доступности, по перемещению трудовых ресурсов и т.д. В целях более детального анализа в рамках понятия естественной безработицы рассматривают фрикционную и структурную (в некоторых случаях в этот список включают сезонную безработицу).

*Фрикционная безработица* — является результатом постоянного перемещения людей между рабочими местами, а также постоянного их перетока между занятыми и незанятыми. Особенности данного типа безработицы — она охватывает сравнительно большие количества людей во всех демографических группах, отраслях, регионах; состояние безработицы для отдельного человека длится, как правило, недолго (1—3 мес); она неизбежна при любых экономических условиях. В составе фрикционной выделяют также сезонную безработицу.

*Структурная безработица* — тип безработицы, возникающий в результате несоответствия между видами работ и видами незанятой рабочей силы. Такая безработица затрагивает определенные группы рабочих вследствие упадка значимых отраслей экономики (данного региона), технологических изменений в экономике.

Для каждого этапа социально-экономического развития существует определенное значение естественной безработицы. К числу факторов, ее определяющих, относятся уровень социально-экономической защищенности граждан страны (минимальная ставка заработной платы, величина пособий по безработице и по бедности и т.д.), авторитет профсоюзов, склонность людей к трудовой деятельности и др. Поскольку эти факторы изменчивы, то и величина естественной нормы безработицы со временем меняется. Нормальным значением естественной безработицы для развитых стран считается величина 5—7 %.

Фактический (наблюдаемый) уровень безработицы обычно не соответствует ее естественному уровню. В периоды экономичес-

кого подъема спрос на рабочую силу повышается. Число людей, оставляющих производство, сокращается по сравнению с обычной нормой. Число безработных, устраивающихся на работу, превышает среднее значение, и в результате безработица оказывается ниже естественного уровня. В таких случаях говорят, что экономика «перегревается». В периоды экономического спада наблюдаются обратные процессы, и фактическая безработица превышает естественный уровень.

Разность между фактическим ( $u$ ) и естественным ( $u^*$ ) уровнем безработицы называется *циклической безработицей* ( $u_c$ ) и определяется формулой

$$u_c = u - u^*.$$

В этой связи различают пять возможных состояний рынка труда: два — при полной занятости и три — при наличии циклической (конъюнктурной) безработицы.

За последние 30 лет во многих странах с рыночной экономикой обнаружилась тенденция к росту естественной безработицы, что объясняется разной рыночной властью занятых и безработных, а также эффектом «ржавления» рабочей силы (потерей квалификации, отставания уровня профессиональной подготовки от растущих требований производства и т. п.).

Возникновение циклической безработицы связано с отклонением фактического объема производства от его потенциального уровня (величины ВВП при полной занятости). Как правило, увеличение циклической безработицы на 1 % вызывает сокращение национального дохода больше чем на 1 % (закон Оукена). Это объясняется тем, что в периоды кризиса и депрессии снижается средняя производительность труда занятых и образуется скрытая безработица.

Таким образом, экономическая теория утверждает, что безработица является одним из классических случаев «провалов рынка». Следовательно, заботу о преодолении неблагоприятных последствий для общества этого явления обязано взять на себя государство. И это должно стать частью государственной социально-экономической политики.

Явление, называемое инфляцией, затрагивает не только сферу денежного обращения, но также и другие: хозяйственную, социальную, политическую и т. д. Устойчивый рост общего уровня цен служит лишь формальным признаком инфляции.

*Инфляция* (от лат. *inflatio* — вздутие) — наблюдаемое в течение длительного периода заметное и устойчивое увеличение индекса

цен по отношению к предыдущим периодам. *Дефляция* — процесс, обратный инфляции.

Инфляцию оценивают с помощью показателя роста инфляции (темпа инфляции). *Темп инфляции* ( $i$ ) равен отношению разницы уровня цен текущего и предыдущего года к уровню цен предыдущего года, выраженному в процентах:

$$i = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} 100\%. \quad (7.16)$$

Увеличение общего уровня цен не означает, что вместе с ним растут все цены, какие-то могут и снижаться.

Значительное непредвиденное повышение цен нарушает стабильность рыночных взаимоотношений. Реальные доходы населения резко падают. Снижаются и налоговые поступления, что не может не беспокоить правителей. В древности казалось, что данную проблему можно решить с помощью государственного контроля и насилия. До сих пор государство жестоко карает фальшивомонетчиков, в первую очередь не за то, что те незаконно обогащаются, а за то, что их деятельность подрывает экономическую безопасность государства.

Но не все проблемы, связанные с ростом цен, можно решить с помощью указов и репрессий.

---

В законах царя Хамурапи (Древний Египет) встречается указание на то, что торговцев, несправедливо завышающих цены, следует предавать смерти. Последствия одной из подобных мер, зафиксированные в исторических хрониках, известны в истории Древнего Рима. В период с 301 по 305 гг. в Италии действовал так называемый эдикт Диоклетиана, согласно которому были приведены в исполнение многочисленные смертные приговоры за превышение установленного минимума цен. Однако на рыночную ситуацию это не оказало заметного влияния: цены продолжали расти.

---

Одной из главных причин инфляции является увеличение денежной массы, не сопровождающееся соответствующим ростом производства товаров. Это достаточно просто объясняется с помощью уравнения денежного обмена и модели И. Фишера (см. рис. 7.5).

Действительно, если величина  $M$  увеличится, то для скорейшего установления баланса необходимо будет увеличить величину  $P$ , так как выпуск ( $Y$ ) будет расти гораздо дольше, если вообще будет.

Как правило, при увеличении денежной массы в первую очередь растет потребление бенефициаров финансового изобилия — банкиров, государства и других эмитентов ценных бумаг, заемщиков. Другие участники рыночных взаимодействий — кредиторы, лица, получающие фиксированные доходы, живущие на государственные пособия, и другие оказываются в проигрыше. Соответственно по-разному меняется спрос на различных рынках, где эти экономические агенты являются покупателями, а значит, по-разному изменятся цены, что, в свою очередь, повлечет за собой изменения в производственной структуре экономики. Данный эффект назван в честь английского экономиста, впервые исследовавшего его достаточно подробно, *эффектом Кантильона*.

Историки, описывающие экономические события, отмечают, что после периода дефляции продолжительностью примерно 35 лет, новые инфляционные процессы в Европе возникли и ускорились с началом Первой мировой войны. Значение темпа инфляции в различных странах колебалось от минимального в США (4,2 %) до максимального — в Германии (11 %).

В период между двумя мировыми войнами практически во всех странах с рыночной экономикой наблюдалась дефляция. В период с 1929 г. по сентябрь 1931 г. уровень цен в различных странах увеличился: в Японии — на 40,5 %; в Нидерландах — на 38,1; в Бельгии — на 31,3; в Италии — на 31,0; в США — на 29,5; в Великобритании — на 29,2; в Канаде — на 28,9; во Франции — на 28,3; в Германии — на 22,0 %.

Россия узнала, что такое рост цен в 1992 г. Нельзя сказать, чтобы это знакомство было приятным. Данные статистики свидетельствуют о снижении реального выпуска в стране, о снижении объема инвестиций, сопровождаемых «бешеным» ростом цен.

Выделение границ инфляции (умеренной, галопирующей и гиперинфляции) достаточно условно. В действительности можно говорить о гиперинфляции и при значении темпа роста 40 %, а можно считать инфляцию умеренной при 100%-м темпе роста (имея в виду, что существуют проблемы измерения данного показателя).

Здесь важно определить, какие последствия вызывает инфляция в экономике. Решающим критерием оценки является способность денег выполнять свои основные функции. Если деньги перестают служить средством обращения, накопления, платежа и мерой стоимости, то следует говорить о гиперинфляции.

Поскольку потоки доходов и расходов в макроэкономической модели замкнуты, действует правило: «если кто-то теряет, значит

кто-то находит». «Теряют» в результате инфляции, как мы выяснили, граждане с фиксированными доходами, а «находят» — банки, которые назначают ставку процента по депозитам меньшую, чем индекс инфляции, и государство, которое печатает дополнительные деньги и получает сеньораж — доход от денежной эмиссии (доход от эмиссии денег в странах с рыночной экономикой в обычных условиях составляет в среднем около 1 % ВВП, в период инфляции он возрастает).

Потери реальных доходов населения в результате инфляции называют инфляционным налогом.

Инфляционный налог является, по сути, налогом на потребление. Таким образом, растущая инфляция в период экономического подъема посредством данного налога снижает потребление и «спасает» экономику от перегрева.

Такие явления, как инфляция и безработица, отражают существенные свойства экономики, а характеризующие их показатели — уровень безработицы, занятости и темпы инфляции — служат важными контрольными параметрами. Наряду с другими макроэкономическими показателями они являются объектами наблюдения для государственных статистических и планирующих органов, маркетинговых служб предприятий. Кроме того, каждое домохозяйство учитывает информацию об уровне цен и занятости, принимая текущие и стратегические экономические решения.

В модели кругооборота Ф. Кенэ «это происходит так же, как в человеческом организме сердце толкает кровь, и она распространяет по всем членам живительную энергию, а затем возвращается снова к сердцу. Так же, как и кровь в человеке, богатство, являясь продуктом земли и человека, совершает полный оборот и возвращается к землевладельцу...». Схема настолько достоверна и наглядна, что сохранилась в несколько измененном виде и сегодня.

В учебниках она называется «схемой кругооборота ресурсов, денег, товаров и услуг». Действительно, потоки денег можно сравнить с потоками крови, переносящей энергию в человеческом организме. В некоторых современных теориях утверждается, что деньги несут информацию о количестве и качестве произведенных товаров. Именно поэтому дополнительный выпуск денег (эмиссия), не сопровождаемый увеличением производства товаров, снижает энерго-информационную емкость денежной единицы (таким образом можно охарактеризовать последствия инфляции).

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. Какие изменения в обществе обусловили проявление системных свойств экономики в прошлом веке?
2. Почему микроэкономика не могла предложить объяснений причин мирового экономического кризиса 1929—1936 гг.?
3. Почему в макроэкономической модели выделены четыре агрегированных рынка?
4. Как определяется выручка от продаж конечных товаров и услуг, произведенных в стране в течение года?
5. Какие меры использовали правительства США и Германии в борьбе с последствиями Великой депрессии? Можно ли похожие меры применять сегодня в России?
6. Для каких целей разработана система национальных счетов? Кто ее использует?
7. С какой целью ведется постоянный мониторинг индекса потребительских цен? Какие еще индексы используются для учета изменения цен?
8. Каким образом произведенные в экономике товары и услуги связаны с реальными денежными запасами?
9. В чем состоят отличия понятия «уровень цен» от понятия «рыночная цена»?
10. Каким образом функция денег как средства обращения используется для объяснения отрицательного наклона линии совокупного спроса?
11. Каким образом уравнение совокупного спроса выводится из уравнения спроса на деньги М. Фридмана?
12. Что означает «инфляционная психология»?
13. Объясните смысл положения: «деньги не могут являться товаром».
14. Каковы параметры макроэкономического равновесия?
15. Что происходит с показателями реального ВВП в условиях экономического роста?
16. В чем состоят особенности «строительных циклов» и «циклов Кондратьева»?
17. Является ли безработица агрегированной величиной?
18. Что означает полная занятость?
19. Почему карательные меры государства оказываются неэффективными в борьбе с инфляцией?
20. Каковы социальные последствия инфляции?
21. Кто «теряет», а кто «находит» в результате инфляции?
22. Почему дополнительный выпуск денег может вызвать инфляцию?

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Тому, кто захотел бы давать советы относительно финансов, следует знать все статьи государственных доходов.

*Аристотель*

## 8.1. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА

Из материалов предыдущих глав можно сделать вывод о том, что такое опасное явление, как инфляция, чаще всего является следствием избыточного предложения денег. Поэтому предложение денег находится под контролем государства и Центрального Банка, эти органы стремятся вести свою политику так, чтобы денег было не слишком много, и инфляция была невысокой.

Регулярное увеличение денежного предложения необходимо, если экономика в текущем периоде планирует произвести больше товаров, чем в предыдущем. Сторонники монетарной теории считают, что денежная масса должна увеличиваться на 5—8 % ежегодно, равномерно в течении всего периода.

В некоторых случаях может оказаться полезным и большее увеличение предложения денег, однако такое воздействие должно быть тщательно рассчитано и поддержано другими мерами экономической политики.

Таким образом, предложение денег, хотя и является понятием рыночной экономики, остается объектом государственного регулирования, т. е. величина денежного предложения на каждый финансовый год задается нормативно, специальным постановлением правительства.

Для определения величины денежного предложения используется показатель денежной базы.

---

*Денежная база* — показатель денежной массы, находящейся в обращении; исчисляется как сумма наличных денег в обращении и банковских резервов. Это базовое количество денег, являющееся основой национальной денежной системы.

---

Равномерное увеличение денежной массы — не единственный вопрос, который должен решаться центром, координирующим действия субъектов в экономических системах. Весь комплекс вопросов, связанных с денежным обращением в стране, относится к так называемой монетарной политике. Эти вопросы решаются соответствующими подразделениями денежно-кредитной системы (ДКС), созданной обществом специально для этой цели.

Составляющие ДКС: *финансовые инструменты*, государственные и *финансовые учреждения*, *финансовые рынки*.

В рамках ДКС особо выделяют *банковскую*, или *платежную*, систему, которая состоит из системы учреждений, набора инструментов и процедур, используемых для передачи денежных средств между физическими и юридическими лицами с целью выполнения возникающих у них ежедневно платежных обязательств. Задача создания и поддержание устойчивости банковской системы, проведение денежно-кредитной политики возлагается на правительство и Центральный Банк.

Обратившись к примеру, рассмотренному в гл. 2 (подразд. 2.4 и 2.5: взаимоотношения островитян — Понедельника, Пятницы и Среды), и продолжая аналогию, определим ДКС как посредника, чьей задачей является облегчение организации и ведения всех видов экономической деятельности.

С появлением денег и организации ДКС сбережения принимают форму денег — обобщенной покупательной способности. Теперь уже нет необходимости накапливать товары. Инвесторы теперь не должны лично заниматься сбережениями. Они могут позаимствовать обобщенную покупательную способность у сберегателей. А сберегатели в свою очередь получают не только удобный способ сохранения стоимости, но и дополнительный доход в виде процентов по кредиту.

Бюджетные ограничения производителей и потребителей становятся *мягкими* (нежесткими). Потребитель может выбирать: будет ли он потреблять больше в будущем или в данный момент. Правда, в последнем случае он должен засвидетельствовать, что

является владельцем хотя бы одного фактора производства (чаще всего это — собственный человеческий капитал), и убедить в этом организацию, предоставляющую ему потребительский кредит. Производитель получает возможность капитализировать свои предпринимательские способности и технологические возможности путем составления бизнес-проекта и привлечения инвесторов.

Таким образом, предпринимательские способности, технологические возможности, информация становятся товарами и могут быть обменены на обобщенную покупательную способность при посредничестве ДКС.

Роль посредников выполняют банки и другие кредитно-финансовые учреждения: страховые компании, пенсионные фонды, ссудо-сберегательные ассоциации и другие специализированные организации как в частном порядке, так и при участии государства.

Формы финансового посредничества весьма разнообразны, и в последнее время они появляются в больших количествах. С развитием новых форм появляется большое разнообразие видов финансовых активов, которые называют финансовыми инструментами. Это не только валюта разных стран, но и акции, облигации, закладные, соглашения *REPO*<sup>1</sup>, депозитарные расписки и многое другое.

Посредниками, в большей своей массе, являются *депозитные* учреждения. В этом случае клиенты таких учреждений размещают свои денежные средства на депозитных счетах, а названные учреждения по своему усмотрению передают эти активы другим заемщикам. Если учреждение само эмитирует ценные бумаги (создает финансовые инструменты) и продает их напрямую, оно является *недепозитным* учреждением.

---

**Депозит** — денежные средства или ценные бумаги, помещаемые для хранения в кредитные учреждения и подлежащие возврату внесшему их лицу на заранее оговоренных условиях.

---

Очевидно, что может наблюдаться процесс, обратный финансовому посредничеству, — *отказ от финансового посредничества*. В том случае, когда процент по депозитам оказывается сравнительно небольшим, сберегатели снимают свои средства с депозитных счетов и делают прямые инвестиции, например, пу-

---

<sup>1</sup> *Repurchase agreement at a commercial bank* соглашение о покупке и продаже в коммерческом банке. Позволяет банку продавать своим клиентам ценные бумаги Казначейства или федерального агентства, а потом выкупать по более высокой цене, включая накопленный процент.

тем приобретения государственных казначейских обязательств или облигаций.

Почему же во многих случаях фирмы и домохозяйства прибегают к услугам финансовых посредников? Дело в том, что, являясь профессиональными участниками финансовых рынков, посредники могут предложить сберегателям диверсифицированные портфели активов, помогая им, таким образом, не «складывать все яйца в одну корзину».

Денежный рынок и рынок кредитов являются обособленными макроэкономическими агрегатами наряду с рынками благ и труда. Рынок кредитов называют также рынком капитала (финансового). Его специфика и отличие от денежного рынка заключается в том, что на этом рынке осуществляется движение долгосрочных накоплений (со сроком более одного года), тогда как на денежном рынке обращаются инструменты, которые обслуживают краткосрочные кредитные соглашения (сроком до одного года). Рынок ценных бумаг, или фондовый рынок (что означает то же самое), является частью финансового рынка и обслуживает как денежный рынок, так и рынок капиталов.

В рамках краткого курса основ экономической теории важно выяснить, каким образом формируется предложение денег, какова структура банковской системы, каким образом эта система может увеличить или уменьшить предложение денег в случае необходимости.

Центральный Банк, коммерческие банки и небанковский сектор (другие экономические агенты) определяют предложение денег. Здесь действует мультипликативный эффект (рис. 8.1): образуется цепочка депозитов и кредитов. Каждый банк обязан сохранить определенную часть денег, полученных в качестве депозитов.

Схема, изображенная на рис. 8.1, достаточно условна. Она подразумевает, что банк 1, получив первоначальную сумму в виде депозита, оставляет в качестве обязательных резервов сумму, определяемую в соответствии с нормативными инструкциями Центрального Банка (в нашем примере это 20 % от депонированной суммы). Оставшиеся деньги (80 %) он имеет право расходовать по своему усмотрению и он их передает в виде кредита другому банку (банку 2), тот, в свою очередь, поступает аналогичным образом и передает 80 % доставшейся ему суммы банку 3. Так продолжается до бесконечности (в математическом смысле). Учитывая, что

значение предела выражения  $\sum_{i=1}^N D/(1-r_n)$  при  $N \rightarrow \infty$  равно  $D/r_n$ ,

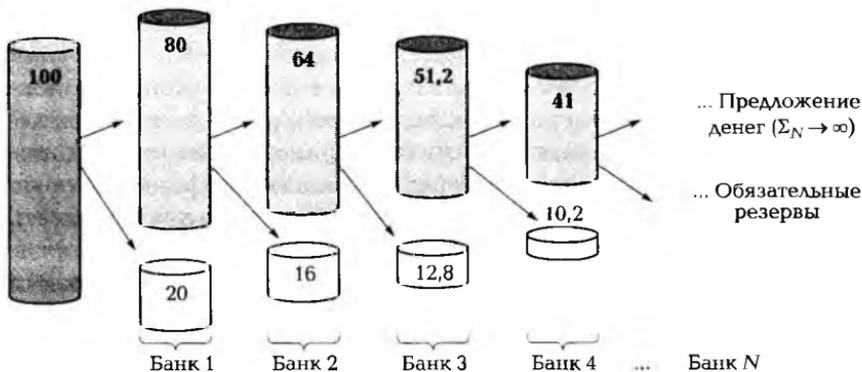


Рис. 8.1. Действие банковского мультипликатора (норма резервирования = 20 %)

то суммарная величина банковского предложения денег будет равна:

$$M_D^s = D / r_{\text{н}} \quad (8.1)$$

где  $D$  — начальная сумма депозитов;  $r_{\text{н}}$  — норма банковского резервирования.

Таким образом, значение банковского мультипликатора определяется выражением:

$$\mu_{\text{Б}} = 1 / r_{\text{н}} \quad (8.2)$$

В связи с тем, что в рассматриваемом процессе задействована только схема депонирования и межбанковского кредитования, величину  $\mu_{\text{Б}}$  называют также депозитным мультипликатором.

Очевидно, что более полное выражение для предложения денег должно учитывать также доверие населения к банковской системе. С целью учета данного параметра в модель мультипликатора вводится коэффициент депонирования.

*Коэффициент депонирования денег ( $c$ )* — величина, равная отношению суммы наличных денег к величине банковских депозитов; характеризует предпочтения населения в распределении денежных средств между данными способами хранения денег:

$$c = C / D, \quad (8.3)$$

где  $C$  — наличные;  $D$  — депозиты населения.

Общий спрос на деньги ( $H^d$ ) в результате будет равен:

$$H^d = cD + r_n D. \quad (8.4)$$

Далее будем основываться на предположении, что спрос на деньги со стороны коммерческих банков и населения удовлетворен Центральным Банком, и величина спроса равна величине денежного предложения:

$$H^d = H^s. \quad (8.5)$$

Тогда общая сумма депозитов, хранящихся на счетах коммерческих банков, будет равна:

$$D = H / (c + r_n), \quad (8.6)$$

где  $H$  — денежная база;

$$H = C + R, \quad (8.7)$$

где  $R$  — резервы коммерческих банков.

Теперь можно получить выражение для расчета общей денежной массы:

$$M = D + C = H(1 + c) / (c + r_n),$$

$$M = [H(1 + c)] / (c + r_n). \quad (8.8)$$

Выражение  $(1 + c) / (c + r_n)$  является денежным мультипликатором.

---

*Денежный мультипликатор* ( $\mu_d$ ) — величина, равная приращению денежного предложения, получаемого в результате увеличения денежной базы на единицу:

$$\mu_d = (1 + c) / (c + r_n). \quad (8.9)$$

---

Заметим, что предложение денег уменьшится на величину, рассчитываемую с помощью  $\mu_d$ , если денежная база сократится.

---

Экономисты иногда называют сумму  $(C + R)$  деньгами повышенной мощности, так как один рубль может представлять собой несколько рублей на счетах в банковской системе. Чем выше требуемая норма резервирования, тем меньше «мощность» каждого рубля денежной базы, и наоборот.

---

С помощью формулы (8.9) можно выделить параметры, влияющие на величину денежного предложения. Это, очевидно, коэффициент депонирования денег ( $c$ ). Но данный показатель полностью определяется предпочтениями населения и его нельзя изменить решением Центрального Банка или даже правительства.

А вот *норма резервирования* определяется в нормативных документах Центрального Банка, с ее помощью он в состоянии влиять на денежное предложение в стране. Правда, делать это нужно очень аккуратно, так как денная норма является ключевым показателем, который принимают во внимание коммерческие банки, рассчитывая свою политику на много лет вперед. И, если норма резервирования изменится хотя бы незначительно, это может нарушить все расчеты и долгосрочные прогнозы. Поэтому, к изменению нормы резервирования Центральный Банк прибегает очень редко.

Самым «безопасным» способом воздействия на денежное предложение со стороны Центрального Банка являются *покупки и продажи им государственных облигаций*. Во многих учебных пособиях указывается, что эти операции осуществляются им на открытом рынке, но мы теперь можем уточнить, что это — рынок ценных бумаг, к которому имеют доступ и фирмы и физические лица.

Ценой облигации считается процент, выплачиваемый ее владельцу по истечении определенного срока. Чем больше цена облигации, тем привлекательнее она для потенциального покупателя. Причем, если государственная облигация и облигация корпорации имеют одинаковую цену, покупатель непременно выберет государственную, потому что она наименее рискованная из всех ценных бумаг.

Центральный Банк имеет право менять цену государственных облигаций. Если данная цена будет увеличена, государственных облигаций будут покупать больше. Для этого потребуется больше денег. Они будут уходить с денежного рынка, денежная масса уменьшится. В результате увеличится ставка процента, и предприятия будут меньше инвестировать. Такая политика может проводиться Центральным Банком в том случае, если экономика будет «перегрета».

Если экономика испытывает недостаток денежных средств, Центральный Банк, уменьшив цену государственных облигаций, снижает стимулы экономических агентов держать их на руках. Люди продают облигации, чтобы вложить деньги в более доходные активы, денег в экономике становится больше, ставка про-

цента увеличивается. У предприятий появляется возможность получать более дешевые кредиты для развития производства.

Когда Центральный банк продает или покупает бумаги на открытом рынке, это оказывает на экономику тройной эффект:

- изменяется структура резервов депозитных учреждений;
- меняется цена (и, следовательно) доходность ценных бумаг;
- меняются ожидания экономических агентов.

Другим инструментом управления денежным предложением со стороны Центрального Банка является учетная ставка процента.

*Учетная ставка процента* — ставка процента по кредитам Центрального Банка, выдаваемым коммерческим банкам; коммерческие банки затем кредитуют своих клиентов, прибавляя к учетной ставке дополнительный процент — банковскую маржу.

Низкая учетная ставка служит приглашением коммерческим банкам увеличивать заимствования у Центрального Банка и затем по меньшей, чем ранее, ставке предлагать кредиты своим клиентам. В результате растет денежная база и предложение денег.

Назвав *операции с ценными бумагами на открытом рынке*, а также *изменение учетной ставки или резервных требований* в качестве основных инструментов денежно-кредитной политики, следует заметить, что Центральный Банк прибегает к ним не так часто, как можно было бы ожидать. Одна из причин такого положения дел заключается в том, что часто бывает невозможно понять все взаимозависимости экономических параметров настолько, чтобы направить действие денежно-кредитной политики непосредственно на достижение определенных экономических целей. Вместо этого определяются и используются в качестве критериев промежуточные цели денежно-кредитной политики. Промежуточная цель — это экономическая переменная, которую Центральный Банк стремится контролировать.

Одной из возможных промежуточных целей может стать *номинальная процентная ставка*. Другой вариант промежуточной цели — *денежная масса*. Как показывает практика, выбор инструментов монетарной (денежно-кредитной) политики непросто и часто затрудняется еще и тем, что он оказывается предметом политического спора. Основные расхождения во взглядах экономистов на способы оценки эффективности монетарной политики заключаются в определении параметров уравнения денежного обмена: денежной массы и скорости обращения денег. По отношению к мерам денежно-кредитной политики экономисты делят-

ся на сторонников определенных правил и на сторонников дискреционных мер.

Основное правило: *меры монетарной политики стабилизируют экономику, только если они носят антициклический характер.*

Препятствием осуществлять эффективную антициклическую монетарную политику служит наличие временных лагов. Они включают в себя задержку распознавания (между возникновением потребности в осуществлении политики и распознаванием этой потребности), задержку осуществления (между распознаванием потребности и осуществлением политики) и задержку передачи (между мерой политики и ее воздействием на экономику).

Сторонники дискреционной монетарной политики признают проблему временных лагов, но считают, что она может быть частично снята путем нахождения способов снижения длительности лагов. Приверженцы правил монетарной политики считают, что эта проблема в настоящее время непреодолима, и поэтому дискреционная политика больше дестабилизирует, а не стабилизирует экономику.

Правоту тех или других групп экономистов можно оценить лишь принимая во внимание конкретные социально-экономические и исторические условия, в которых будет реализовываться монетарная политика. Однако очевидно следующее: реализация данной политики, какими бы способами она ни проводилась, должна осуществляться в тесной связи с бюджетно-налоговой (фискальной) и внешнеэкономической политикой государства.

## 8.2. ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Основной задачей государственного сектора является формирование эффективного механизма экономической системы и управление им. Для решения этой задачи общество делегирует государству необходимые права и возлагает на него соответствующие обязанности. Государство, таким образом, становится обособленным экономическим агентом, который при определенных условиях (в сравнительно коротком периоде) действует самостоятельно и независимо. Это — своеобразный центр ответственности, на который возложены функции обеспечения координации действий экономических агентов.

Государство получает средства на осуществление своей деятельности от сбора налогов, продажи услуг государственного ап-

парата<sup>1</sup> и берет займы у населения (путем продажи гособлигаций). Можно указать также, что государство получает деньги за счет продажи государственной собственности (приватизации), сеньоража и других источников.

*Налоги* — обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и граждан по ставке, установленной в законном порядке. В современном обществе налоги являются основным источником доходов государства. Кроме того, налоги выполняют стимулирующую функцию, привлекая производителей в наиболее полезные для общества сферы деятельности.

Государство расходует средства на заказы и покупку общественных благ, в том числе на производство услуг госаппарата, трансфертные выплаты и субсидии, погашение общественного долга. В общем виде баланс государственных доходов и расходов представлен в табл. 8.1.

Фискальная политика представляет собой комплекс мер, направленных на достижение определенных экономических целей. Эти меры включают изменения налоговой системы: ставок налогов, определения налогооблагаемой базы; государственных расходов: их объема и структуры.

В упрощенном виде описание типов фискальной политики можно представить следующим образом.

Таблица 8.1. Баланс государственных доходов и расходов

Расходы	Доходы
Закупки общественных благ, в том числе услуг по координации рыночных взаимодействий	Сбор налогов
Чистые трансфертные выплаты и субсидии	Продажа услуг государственного аппарата
Погашение общественного долга	Создание общественного долга
Дефицит государственного бюджета	Другие источники
Баланс	Баланс

<sup>1</sup> В экономике, где есть государственные предприятия, в доходы государства включается и реализация их продукции.

*Активная (стимулирующая) фискальная политика* заключается в увеличении государственных расходов, снижении налогов или представляет собой комбинацию этих мер. Как правило, такая политика осуществляется в период экономического спада и в краткосрочном периоде имеет целью стимулировать совокупный спрос.

В долгосрочном периоде она может привести к росту предложения факторов производства и экономического потенциала страны.

Однако существует опасность, что в результате снижения налогов снизятся доходы государственного бюджета и вырастет его дефицит. Государство будет вынуждено увеличить объем займов (путем продажи ценных бумаг населению или за счет внешних источников). Для повышения привлекательности государственных ценных бумаг нужно будет поднять их цену — увеличить размер процентных выплат, что вызовет повышение банковской ставки процента. Более высокая ставка процента привлечет финансовые ресурсы населения и фирм в банки и понизит стимулы для производственных инвестиций. Такой комплекс процессов получил в экономической теории название «эффекта вытеснения».

*Сдерживающая фискальная политика* предполагает сокращение государственных расходов, увеличение налогов или одновременное применение этих мер.

Проведение активной или сдерживающей фискальной политики осуществляется с помощью конкретных мер, предпринимаемых правительством. Такие решения называются дискреционными и так же называется соответствующая фискальная политика.

*Дискреционная фискальная политика* — целенаправленное изменение государственных расходов и налогов специальными решениями правительства.

Альтернативой дискреционной фискальной политике служит политика недискреционная, суть которой заключается в создании комплекса норм и правил, по которым должна функционировать налоговая система.

В данный комплекс включаются основополагающие документы: налоговый кодекс, закон о предприятиях и предпринимательской деятельности, закон о валютном регулировании и валютном контроле и другие, а также положения и инструкции, разъясняющие нормы основных документов. Данные нормы и правила определяют поведение экономических агентов и обеспечивают работоспособность экономической системы.

Разработчики комплекса налоговых норм и правил учитывают, что в экономике существует система факторов, оказывающих

влияние на макроэкономические показатели и автоматически меняющихся под воздействием изменений экономической конъюнктуры. Это так называемая система встроенных стабилизаторов, к числу которых относятся:

- *прогрессивное налогообложение*; при увеличении доходов в результате применения более высоких налоговых ставок налоговые отчисления растут, а располагаемый доход потребителей увеличивается в меньшей пропорции, чем заработки; это сдерживает рост совокупного спроса на подъеме экономической активности. Обратная картина наблюдается во время экономического спада;
- *система социальных пособий и пособий по безработице*. В результате экономического спада растет безработица и увеличивается число бедных; правительственные органы увеличивают расходы на выплаты пособий и трансфертов, что оказывает положительное воздействие на совокупный спрос. Обратный процесс наблюдается в случае роста экономической активности. Система социальных пособий помогает также более равномерно распределять доходы, снижая тем самым социальную напряженность в обществе;
- *инфляционный налог*, действие которого проявляется в период экономического роста;
- *особенности потребления*, отраженные в кейнсианской функции потребления, также играют роль встроенных стабилизаторов: при росте располагаемого дохода, потребление домохозяйств растет меньшими темпами и снижается также с меньшей скоростью в случае уменьшения доходов.

Влияние первых двух стабилизаторов высоко оценивается сторонниками кейнсианского учения, которые отстаивают идею активной роли совокупного спроса.

В то же время сторонники теории предложения считают, что роль этих стабилизаторов сильно преувеличивается, и предлагают решать проблемы устранения инфляционных и дефляционных разрывов преимущественно с помощью дискреционных мер фискальной политики.

В любом случае важно, чтобы данные меры проводились в жизнь согласованно с мерами денежно-кредитной политики.

Иначе это может привести к весьма неприятным последствиям.

В условиях научно-технического подъема, все более частого проявления кризисных явлений, кейнсианская теория «эффективного спроса», основанная на идее активной роли государства, перестала отвечать требованиям экономического развития. Прежде всего по следующим причинам. В условиях, когда инфляция стала приобретать хронический характер, необходимым оказывается такое вмешательство, которое улучшило бы предложение ресурсов, а не спрос на них. Здесь следует вспомнить эффект Кантильона — изменение структуры цен может сделать невыгодным производство необходимых обществу товаров и стимулировать производство других.

Кроме того, с развитием международной торговли и экономической интеграции, выросла зависимость каждой страны от внешних рынков. Увеличение спроса в этом случае часто оказывает положительное воздействие на рост импорта и иностранных инвестиций, оставляя в невыгодном положении местных производителей.

Поэтому потребовалась новая концепция, которая возникла в форме неоклассической теории «эффективного предложения».

Главный постулат теории экономики предложения заключается в том, что лучший регулятор рынка — сам рынок, а государственное регулирование и высокие налоги лишь мешают его нормальному функционированию.

Еще А. Смит указал на то, что от снижения налогового бремени государство выиграет больше, нежели от наложения непосильных податей: на освобожденные средства может быть получен дополнительный доход, с которого в казну поступит налог. Относительная доля платежей в сумме доходов уменьшится, но абсолютная сумма налогов возрастет. При этом плательщики с большей легкостью сделают эти платежи, что освободит государство от дополнительных расходов на сбор налогов, связанных с применением силы. Теоретические высказывания А. Смита стали аксиомой и для современных ученых-экономистов.

Так, анализ связи между экономическим ростом и налогами по двадцати странам в период 70-х гг. свидетельствует о том, что в государствах с высокими налогами инвестиции снизились по сравнению с тем же показателем в странах с низким уровнем налогообложения почти в десять раз. Действительно, объективно существует оптимальная доля изъятия прибыли в бюджет. Их уровень, однако, не должен быть минимален, иначе не будут соблюдены требования бюджета и будет поставлено под угрозу нор-

мальное функционирование общественного хозяйства, а сами налоги перестанут выполнять функции экономического регулятора.

В России большая полемика по вопросам теории налогов велась до революции и в основном затрагивала проблему сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций. Таких ученых-экономистов, как А. Тривус, Н. Тургенев, И. Озеров, А. Исаев, А. Соколов, В. Твердохлебов, труды которых являются неопределенным вкладом в теорию налогов, по праву можно отнести к классикам отечественной экономической науки. Особого упоминания требует проблема «налогового переложения», которая изучалась в монографии А. Исаева «Процесс сложения и переложения налогов», работах А. Соколова, Б. Дитмана (1920—30-е гг. XX в.). Сегодня эта проблема принимает вид задачи о более равномерном (более справедливом) распределении доходов среди населения с целью устранения социальной напряженности в обществе.

Однако после революции общепризнанная теория налогов ввиду политических причин была подвергнута такому искажению, что впоследствии отбросило развитие науки в этом направлении на много лет назад. И только недавно стали возрождаться дискуссии о построении налоговой системы. Они идут по разным направлениям: изучение экономического наследия о налогах, места и роли налогов в государственном регулировании экономики, взаимодействия налогов с другими финансовыми рычагами, экономико-математическое моделирование налоговых систем.

В сегодняшней российской экономике наблюдается парадокс: государство поддерживает производства, находящиеся на грани банкротства, чтобы не произошло экономического и социального краха, кредитами, различного рода льготами, списанием долгов, нарушая хозяйственные связи, создавая систему банковского контроля за платежами, а вместе с ними — базу для инфляции, монополизма. Однако очевидно также, что бросить такие предприятия на произвол рыночной стихии нельзя, так как с ними связаны судьбы многих людей. Здесь нужна особая теория.

Как можно заключить из анализа проектов преобразования российской системы налогообложения, большинство из них (по крайней мере те, которые привлекают к себе наибольшее внимание) имеют много общего с неоконсервативной теорией предложения. Это заставляет еще раз обратиться к рассмотрению ее принципов.

*Неоконсервативный* проект реформы государственного регулирования экономики, предусматривает действия государства,

направленные на мобилизацию рыночного потенциала экономики, поддержания системы свободного предпринимательства. Однако создатели теории предложения отвергают свойственную монетаристам абсолютизацию долгосрочного денежного регулирования. Сама по себе денежная политика, даже если она строится в полном соответствии с регламентом М. Фридмана, отнюдь не гарантирует свободного действия рыночного механизма, которое нарушается несовершенной налоговой системой. Такое регулирование, конечно, необходимо, но оно принесет желаемые результаты только в соединении с новой налоговой политикой.

Основным направлением радикальной реформы системы налогообложения считается значительное уменьшение предельных налоговых ставок, что, по замыслу экономистов-консерваторов, должно более полно раскрыть возможности рыночной системы. Такая точка зрения полностью расходится с кейнсианской «точной настройкой», одной из форм которой является управление совокупным спросом с помощью манипулирования налоговыми ставками.

Предполагается, что снижение налоговых ставок должно быть дифференцированным, пропорциональным его предельной эффективности. Например, в большей степени надо произвести сокращения таких налогов, которые дадут максимальную предельную отдачу с точки зрения роста накопления капитала и занятости. В первую очередь это относится к налогам на доходы от капиталовложений. Тогда появляется возможность переместить в производственную сферу те денежные ресурсы, которые ранее вкладывались в недвижимость, расходовались на иные, не связанные с производством цели. Существенная роль отводится также реформе налогообложения лиц с высокими доходами. Основной аргумент — это даст сильный эффект, потому что богатых отличает большая склонность к сбережениям по сравнению с бедными.

В снижении налоговых ставок неоконсерваторы видят магистральный путь к решению многих проблем современной экономики.

С налоговыми стимулами связывается повышение прибыльности капиталовложений, приближение ее к уровню, свойственному свободному рынку, результатом чего станет увеличение нормы и массы накопления. Это поможет образованию новых рабочих мест, причем, что особенно важно, увеличение занятости будет происходить неинфляционным путем. Снижению безработицы должно способствовать изменение предпочтений рабочих в пользу занятости (ведь реальные доходы после уплаты налогов возрастут) и, соответственно, увеличение предложений труда.

Налоговая реформа принесет увеличение частных сбережений и кредитных ресурсов, расширяя финансовую основу экономического роста, устранив вредный для экономики перекосящий доходов в сторону текущего потребления. Этот эффект, правда, считается возможным лишь при условии, что изменения в налоговой структуре будут сопровождаться ограничительной денежной политикой, отвечающей рекомендациям теоретиков монетаризма. Только тогда можно рассчитывать на ослабление инфляционных ожиданий, а в перспективе — на появление дефляционных мотивов в психологии потребителей, побуждающих в большей степени к сбережению возникающего прироста доходов, чем к его потреблению.

Объем личных сбережений увеличится настолько, надеются проектировщики, что его хватит как для частных инвестиций, так и для финансирования временного бюджетного дефицита, который не исключен во время перехода на консервативную экономическую политику. Личные сбережения рассматриваются, как видим, в качестве своеобразного запасного резервуара денежных средств, позволяющего размещать дополнительные долговые обязательства государства, не прибегая к эмиссии.

Долгосрочным последствием снижения налоговых ставок будет не рост бюджетного дефицита, а, наоборот, его сокращение, что поможет стабилизации инфляционного процесса. Это заключение известно в мировой экономической науке как эффект Лэффера.

---

*Эффект Лэффера* — снижение активности экономической деятельности при достижении определенного уровня налогообложения и дальнейшем росте налоговых ставок; данный эффект усиливается в результате возрастающего уклонения от налогов.

---

Сторонники неоконсервативного течения (к которому относятся и монетаристы) сходятся в том, что государственное регулирование экономики должно иметь долгосрочный характер и ориентироваться не на антициклическое управление совокупным спросом, а на стимулирование предложения товаров, капиталов и факторов производства.

Так, для обеспечения устойчивого экономического роста рекомендуется регулирование предложения сбережений и кредитных ресурсов посредством налоговой реформы. Важнейшим методом сдерживания инфляции считается монетарная политика, нацеленная на стабилизацию темпа роста предложения денег. Решение проблемы безработицы связывается с различными мерами государ-

ства по восстановлению экономической свободы, которые должны оказать положительное воздействие на предложение труда.

Нашла фактическое подтверждение практическая значимость некоторых рекомендаций неоконсерваторов. Так, в годы «рейганомики» консервативная налоговая политика администрации (максимальная ставка налога на прибыль была снижена с 46 до 34 %) оказала сильное стимулирующее воздействие на структурную перестройку и темпы роста американской экономики, а монетаристский эксперимент, осуществленный Федеральной резервной системой, бесспорно повлиял на инфляционные ожидания и движение цен.

Такую же политику проводила администрация М.Тетчер в Англии (снижение максимальной ставки налога на прибыль с 52 до 50 % (1983), до 45 % (1984), до 35 % (1985), до 33 % (1991)). Во Франции ставка налога на прибыль, равная в 1986 г. 50 %, к 1994 г. была снижена до 34 %, но затем несколько повышена до 37 %. Снижение налогов в этих и ряде других стран стало одним из важнейших факторов их экономического подъема и преодоления галопирующей инфляции.

### **8.3. ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ ДЛЯ РОССИИ**

В предыдущих главах было выявлено, что люди, группы людей и организации стремятся к различным целям. Рассматривая экономическую систему как один из видов организации, мы выяснили, что эти цели во многом противоречат друг другу. Особенно острыми эти противоречия становятся в переходный период, когда одна экономическая система рушится, а на ее месте возникает новая.

Для российского общества и для российских экономистов, в частности, общие для всех бывших социалистических стран проблемы переходного периода осложнились еще и тем, что оказалось не совсем понятным, какую систему представляла из себя российская экономика и что является целью преобразований, начавшихся в начале 1990-х гг.

Среди особенностей устройства российского хозяйства следует выделить то, что в нем веками существует принцип нормативно-кастовых распоряжений, служебная организация труда. Лишь в сравнительно короткие периоды в российской истории существовала возможность владеть хотя бы некоторыми правами собственности. Российская экономика почти всегда была одним боль-

шим коммунальным предприятием-хозяйством с соответствующим отношением к общедоступным ресурсам и оппортунистическим отношением работника к хозяину. В 1912 г. В. Розанов писал, что в России вся собственность выросла из «выпросил», или «подарили», или «кого-нибудь обобрал»: «Труда собственности мало. И от этого она не крепка и не уважается». Можно добавить, что после того, как российские социал-демократы познакомились с учением К. Маркса, они еще больше уверились в том, что честно нажитых капиталов не существует в природе.

Вплоть до середины 80-х гг. XX в. в России трудно было найти экономиста, который всерьез рассматривал бы возможность установления частной собственности на землю и развития на этой основе капиталистических отношений.

Довольно длительное время после того как в стране уже более десяти лет продолжались рыночные преобразования, понятие «рыночный капитализм» как цель реформ оставалось фигурой умолчания. И до сих пор отношение к данной форме хозяйственных отношений в российском обществе, в том числе и среди экономистов, неоднозначное.

Развитие социально-экономической ситуации в России вызывает удивление у многих авторов реформ, участников процесса преобразований и сторонних наблюдателей. Действительно, если большинство стран Восточной и Центральной Европы пережили «шоковую терапию» либерализации экономики и в соответствии с прогнозами на конец 1990-х гг. вступили в фазу подъема, то в России и спад экономики оказался чересчур крушительным, и период спада несколько затянулся. Особенно это контрастирует с впечатляющими достижениями группы развивающихся стран, которые раньше было принято относить к странам третьего мира.

Одно из объяснений несовпадения прогнозов и реального развития событий заключается в том, что наиболее распространенное представление об экономической системе советской России, как о командной социалистической экономике, было не совсем верным. Как выясняется, это был особый тип командной экономики, очень напоминающий экономику «азиатского типа».

Долгое время феномен азиатского деспотизма оставался за рамками исследований советских экономистов, так как не вписывался в марксистскую концепцию экономических формаций. На Западе эта тема также не была актуальной до тех пор, пока программы социально-экономического развития стран Азии, осуществляемые при финансовой поддержке Мирового Банка, не стали давать сбой.

В 1968 г. в США была опубликована монография Г. Мюрдаля «Азиатская драма. Исследования бедности народов». В названии работы можно заметить скрытую полемику с А. Смитом — его книга называлась: «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Автор указывает на различия в предметах исследования ученых, занимающихся проблемами «третьего мира», и классиков буржуазной политэкономии, изучавших экономику стран, первыми вставших на путь капиталистического развития. В качестве непосредственного объекта анализа выбраны экономические системы стран Южной и Юго-Восточной Азии (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бирма, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия).

Несостоятельность классического подхода к анализу ситуации в России стала очевидной. К сожалению, так же как в свое время Г. Мюрдаль, мы наблюдаем, что на практике это выливается в создание анклавной экономики — узкого сектора европеизированной промышленности, больше связанной с внешним, чем с внутренним рынком. Так же как и в странах «третьего мира» — «усиление технологической зависимости, дезинтеграция экономики, рост коррупции и государственного бюрократизма».

В начале 1990-х гг. в обновленной России данные исследований, накапливавшиеся много лет, получили должное внимание. Выяснилось, что феномен азиатского деспотизма, на протяжении веков выступавший альтернативой демократическому типу организации общества и государства, помимо прочих отличий, характеризуется удивительной устойчивостью.

Н. А. Иванов и Л. С. Васильев отмечали, что на этом сочетании корпоративной автономности низовых коллективов и цементирующей их государственности зиждилась достаточно цельная и стабильная система восточно-деспотической власти. В социально-психологическом плане она была вполне приемлема для большинства населения. Она представляла для него привычный и достаточно комфортный стиль жизни. Как это ни парадоксально, подданные восточных правителей не мыслили себя вне этого извечного и, как им представлялось, вполне справедливого порядка вещей. Они отнюдь не стремились к «свободе» и «самостоятельности индивида», во всяком случае в том смысле, какой вкладывался в эти понятия на Западе.

Принятие допущения о том, что в России до 1991 г. существовала экономика, основанная на системе «власть — собственность» (в некоторых исследованиях она именуется «раздаточной экономикой»), позволяет объяснить многие явления, вызвавшие столь

драматический и продолжительный спад производства в российской экономике.

Р. Нуреев отмечал, что институт «власть—собственность» считается основной характеристикой «восточного деспотизма». Речь идет о нерасчлененном единстве властных и собственнических функций: политическое лидерство дает неотъемлемое право распоряжаться собственностью, а собственность органически подразумевает наличие политического авторитета. Этот институт возникает в условиях, когда происходит монополизация должностных функций в общественном разделении труда, когда власть и господство основываются не на частной собственности как таковой, а на высоком положении в традиционной иерархии и престиже.

В соответствии с прогнозами, сделанными с учетом положений классической теории, спад производства неизбежен при переходе от экономической системы командного типа к рыночной. В этом случае старая производственная структура (экономические приоритеты, схемы снабжения ресурсами и распределения экономических благ) должна быть разрушена и заменена новой — рыночной, более эффективной по определению. В период, когда происходит разрушение старой системы, а новая еще не достигла требуемого уровня развития, наблюдается экономический спад. При этом подразумевается, что логика экономического развития заставит людей принимать правильные решения. Так, правильным решением с точки зрения продавца рабочей силы на рынке труда является увольнение с того места работы, где заработная плата маленькая, или ее вообще не платят, а только обещают, и поиск более подходящей работы. С точки зрения государства правильной должна быть организация процедуры банкротств убыточных предприятий и обеспечение условий конкуренции для предприятий эффективных.

Однако в России (почему-то) многие экономические агенты принимают «неправильные» решения. Например, шахтеры Кузбасса не хотели уезжать в другие регионы, хотя их шахты закрывались, и предлагались деньги на переезд. Так же вели себя многие рабочие убыточных предприятий. Некоторые такие предприятия продолжали существовать за счет государственных дотаций.

Объяснения наблюдаемым явлениям и парадоксам можно отыскать с помощью инструментов институционального анализа. Концепция соглашений (миров, сфер деятельности) подсказывает, что создание рыночной экономической системы требует в качестве своей основы формирования и соответствующей норма-

тивной структуры — рыночного соглашения. Реформы должны разрушить не только снабженческие и производственные структуры экономики азиатского типа, но и присущие ей нормы и правила раздаточной экономики (напоминающие правила феодального «домостроя»). Это на проверку оказалось весьма непростой задачей.

В институциональной теории соглашения означают общепринятый в определенной ситуации вариант поведения. Наличие соглашения позволяет индивидам вести себя так, как этого ожидают окружающие, или наоборот. Культурным обычаем называют человека, который не нарушает существующих в группе соглашений. Классификация соглашений приведена в табл. 8.2.

Используются следующие определения:

- *доверие* — предпосылка предсказуемости поведения контрагента. Один агент доверяет другому, если уверен в его информированности об условиях совершаемой сделки и его намерениях в связи с этим. (В соответствии с данным определением можно сказать, что два мошенника также доверяют друг другу, если оба уверены в том, что контрагент обязательно обманет. Однако предпосылка о совершенной и симметричной информации сводит на нет выгодность обмана);
- *интерпретативная рациональность* — способность индивида формировать собственные ожидания относительно действий контрагента и в то же время умение ясно представить свои собственные намерения так, чтобы они были поняты контрагентом. Предпосылкой интерпретативной рациональности является существование фокальных точек. Спонтанный выбор одних и тех же вариантов из определенного набора альтернатив возможен лишь в рамках социально однородных групп или в рамках одной и той же культуры. Действительно, фокальные точки связаны с наличием общих точек зрения на те или иные действия, образных и чувственных ассоциаций;
- *утилитаризм* — подчинение действий человека задаче максимизации полезности; простой утилитаризм — задача получения удовольствия от каждого конкретного действия; сложный утилитаризм — задача получения удовольствия от деятельности в целом (целостно-рациональное поведение);

Таблица 8.2. Классификация соглашений

Соглашение (тип)	Процедуры координации	Блага (объекты)	Источник информации	Вектор времени	Сфера деятельности (пример)
Рыночное	Рыночные трансакции	Товары, услуги, деньги	Цены	Ориентация на настоящее	Классический рынок
Индустриальное	Стандартизация	Технологическое оборудование	Стандарты	Проекция будущего на настоящее (планирование)	Командная экономика (ВПК)
Традиционное	Персонифицированные связи, традиции	Безопасность, устойчивость	Обычай, традиции	Проекция прошлого на настоящее	Семья, община
Гражданское	Подчинение частных интересов общим	Общественные блага	Закон	Ориентация на настоящее	Политическая сфера
Общественного мнения	На основе известных и привлекших внимание событий	Предметы, обозначающие социальный статус	Частная информация	Ориентация на настоящее	Информационный бизнес

Соглашение (тип)	Процедуры координации	Блага (объекты)	Источник информации	Вектор времени	Сфера деятельности (пример)
Экологическое	Координация с природными циклами, императив сохранения природных равновесий	Природные объекты	Состояние окружающей среды	Природные циклы	Охрана природы
Творческой деятельности	Императив идеи, свободы творчества	Предметы художественного и научного творчества	Научно-техническая информация	Дискретное время	Творческая деятельность

- *целерациональность* — ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» и «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели;
- *эмпатия* — умение поставить себя на место другого участника сделки и взглянуть на происходящий обмен с его точки зрения. Эмпатия беспристрастна и нейтральна в отличие от симпатии.

Взаимодействия людей в успешном (и другом) обществе определяются нормами различных типов соглашений. Каждое соглашение содержит определенную совокупность объектов, в ней определены процедуры координации экономической деятельности субъектов на основе указанных норм.

Из данных социально-экономических исследований видно, что, например в рыночной сфере деятельности важнее всех оказывается утилитаризм, на втором месте — доверие, на третьем — эмпатия, на четвертом — интерпретативная рациональность. Для успешной экономики в целом важнее всего оказывается интерпретативная рациональность, а утилитаризм — на последнем месте.

Российская ситуация осложнена тем, что мир рыночного соглашения сегодня почти не заметен. Едва появившись, обозначенные в «Писаном праве» объекты рыночного мира стали добычей других миров (в теории существует понятие *поглощения* одного соглашения другим). Фактически в российской экономике сегодня доминирует анклавный мир — коммунарные соглашения.

В этом мире отношения персонифицированы, поэтому, в частности, до сих пор столь велико в России недоверие государственным институтам и распространены взятки.

Действительно, многие объекты рыночной экономики преобразуются, попав в сферы гражданского и анклавного соглашений. Так, товар теряет свойства продукта, за качество которого производитель и продавец несут ответственность, а становится благом, получаемым по милости распределяющей организации. Рубль остается лишь счетной единицей, инструментом плановых расчетов, с помощью которого удобно пересчитывать разнородные материалы и продукты.

Кредит в раздаточной экономике — лишь способ раздачи, но никак не форма взаимодействия, когда владелец финансовых ресурсов и предприниматель разделяют между собой ответствен-

ность и возможную прибыль от хозяйственной деятельности. Цена, может быть, отчасти выполняет функции распределения, стимула, но никак не источника информации: известно, что, при централизации собственности и контроля над средствами производства механизм цен и затрат не реагирует на индивидуальные предпочтения.

Стоит отметить, что создание объектов рыночного соглашения имеет альтернативную стоимость. Например, ту же самую информационную функцию (обратной связи) в раздаточной экономике вместо цены выполняла жалоба. В России средних веков холоп не имел права уйти от хозяина, подчиняясь служебной организации труда. Но, согласно уставному уложению, имел право подать челобитную своему князю. Эта система традиций сохранялась в царской России до ее падения. В продолжение традиции в 1919 г. в Наркоме государственного контроля создается Центральное бюро Жалоб с отделениями на местах. В специальных инструкциях указаны: порядок подачи жалобы, сроки ее рассмотрения, форма написания, основания и т.п. Причем почти не существует ограничений прав граждан на содержание общих жалоб. Система жалоб продолжает оставаться главной легальной сигнальной системой вплоть до полного развала командной экономики. Количество жалоб служило главным индикатором сбалансированности системы в целом и каждой ее сферы в отдельности, и оно же было критерием эффективности деятельности управляющих, их целевой функцией, которую нужно было минимизировать любой ценой. Эта система оказалась разрушенной в ходе рыночных реформ. Взамен гражданам предлагают институт уполномоченных по правам человека, но он еще не развит. О судебной системе, как о действенном защитнике интересов граждан, всерьез говорить также еще рано.

По мнению многих россиян, по состоянию на 2006—2009 годы обман покупателей и продавцов является правилом, а честный бизнес исключением. Такое представление отнюдь не лишено оснований. Дело в том, что снятие административных ограничений сделало явным то теневое предпринимательство, которое существовало в советской России. Между тем оно отнюдь не равнозначно классическому рыночному хозяйству. Теневая экономика, существовавшая в СССР, несла на себе черты «делания денег» существовавшие в порах восточного деспотизма.

Плоха или хороша была прежняя экономическая система, но она позволяла обществу получать определенный набор экономических благ. Вновь созданная система пока что помогает создавать и получать эти блага лишь определенной группе лиц и орга-

низаций. Получается, что вместе с неэффективными схемами аллокации ресурсов, производства благ и их распределения в России была разрушена и прежняя система социальных гарантий и справедливого (по меркам советского общества) распределения доходов. Только вдоволь побарахтавшись на дне впадины экономического цикла, россияне принялись выяснять, какую же экономическую систему они желают получить взамен разрушенной.

При всех разногласиях сторонники различных экономических школ сходятся в одном — экономика новой России должна быть социально ориентированной.

Процедура демократического выбора требует участия каждого гражданина в принятии основного решения: вернется ли Россия к принципам командной экономики, станет ли бороться за возрождение общинных принципов мироустройства на новом уровне, предпочтет свободный рынок с минимальным вмешательством государства или выберет что-то другое.

Анализ социально-экономической ситуации в России с целью выбора основных направлений и целей государственной политики должен помимо множества факторов учитывать также то, что за последние полтора десятилетия изменились не только внутренние условия, но и положение страны на политической и экономической карте мира. Если СССР мог на равных конкурировать с самыми крупными и успешными экономиками мира по многим макроэкономическим показателям, то сегодняшняя российская экономика пока занимает место в «третьем эшелоне» развития мирового капитализма.

В 1985 г. показатель ВВП на душу населения в СССР составлял примерно 3,5 тыс. долл. США (в ценах 1992 г.); в 2000 г. на каждого россиянина приходилось менее 2 тыс. долл. США. Во всем объеме мировой торговли доля России составляет сегодня порядка 1 %.

Малый среднедушевой доход — не единственная беда российской экономики, которая таит в себе опасности сползания в трясину проблем, характерных для беднейших стран. Решить эти проблемы способами, разработанными ранее в классической экономической теории, оказывается почти невозможно. Как выяснили исследователи, страна, находящаяся на недостаточно высоком уровне развития, в этом случае попадает в так называемый «порочный круг бедности». Причем в современных теориях называются несколько вариантов таких порочных кругов — ловушек развития.

Известны следующие типы порочных кругов развития:

- *порочный круг нехватки капитала* (нехватка капитала → низкая производительность труда → низкий уровень доходов → слабая покупательная способность → низкий уровень сбережений и инвестиций → нехватка капитала);
- *круг отсталости* (отсталость экономики → нехватка бюджетных средств → отсталость системы общего и профессионального образования → нехватка специалистов, квалифицированных рабочих → низкая производительность труда → отсталость экономики);
- *порочный круг нищеты* и др.

Причем эти ловушки при попытках выбраться из них захватывают поповшующую им жертву все сильнее, как хитроумный охотничий капкан.

Каждый элемент ловушки развития является следствием и предпосылкой не одного, а целого ряда других ограничений. Все они, взятые вместе, не только тормозят внутренне социально-экономическое развитие, но и препятствуют вхождению страны в современное мировое сообщество в качестве равноправного партнера. Более того для многих развивающихся стран они являются причиной международной изоляции.

Примерно с середины XX в. (после того, как многие бывшие колонии освободились от политической зависимости от метрополий) стала более явно ощущаться потребность в новых теориях для решения задач, стоящих перед странами, попавшими в ловушки развития.

Существовавшие на тот момент экономические теории не могли помочь прежде всего потому, что их модели были построены для стран, начинавших свое развитие гораздо раньше и в других условиях. Кейнсианцы в решении проблемы экономического роста основное внимание акцентировали на вопросах эффективного использования ресурсов и технологии. Неоклассики, критикуя кейнсианцев, доказывали, что развитие достигается не только путем экономического роста. Одновременно должна происходить и смена элементов экономической системы, качественные изменения: традиционных экономик в современные. Для современной экономики важнейшим условием является конкурентная среда, стимулирующая развитие внутренних рынков.

Однако и неоклассики, так же как кейнсианцы, ошибались, когда пытались «без затей» применять исторический опыт эволю-

ции европейских стран для решения проблем «третьего мира». Ошибки такого рода были свойственны и советским марксистам.

Характерная иллюстрация: в начале 1980-х гг., пытаясь наладить цивилизованную жизнь в «дружественном» Афганистане, советские чиновники присылали в Кабул, помимо прочей гуманитарной помощи, инспекторов ГАИ, чтобы те организовали движение на дорогах южного соседа по соответствующим правилам — с разметками на дорогах, светофорами и прочими атрибутами. Но, почему-то не учитывалось, что основным транспортным средством в Афганистане до сих пор остается верблюд, управляемый неграмотным, но воинственным погонщиком.

Обнадеживающие результаты были получены институционалистами. На основе их выводов образовался целый спектр *теорий развития*. Институциональные исследования показали, что развитие включает не только экономическую подсистему, но и широкий спектр других переменных: культурные традиции, исторический опыт и другие социальные и духовные ценности.

Проблема роста душевого дохода оказывается при таком рассмотрении важной, но не решающей. Другие не менее важные задачи, которые должна решить растущая экономика, следующие: сокращение неравенства, увеличение занятости и рост качества трудовых ресурсов и человеческого капитала в целом.

Формирование конкурентных внутренних рынков (что требуется для применения классических моделей), стабильность макроэкономических рынков (условие кейнсианцев) в условиях развивающихся стран может быть обеспечено только при достаточном уровне развития человеческого и социального капитала. В развивающихся странах Азии, Африки, Латинской Америки поведение граждан не укладывается в рамки традиционной теории с ее принципами индивидуализма, рационализма, полной информированности и эффективности рынков.

В результате вновь сформированные научные категории, используемые «экономикой развития», охватывают не только вопросы традиционной экономической науки, но и политологии, социологии, экономической психологии, истории, других отраслей знания.

Исследование таких понятий, как социальный капитал, доверие и гражданское общество, подразумевает анализ существующих в обществе неформальных институтов. Под неформальными институтами понимают неформальные правила, социальные нормы и соглашения, которые структурируют жизнь общества. Таким образом, для того чтобы понять появление и развитие социального капитала, доверия и коммунотарных отношений в об-

шестве, необходимо понять эволюцию этих неформальных правил. В частности, необходимо понимание следующих двух важных вопросов.

1. Каковы условия, при которых возможно с большой долей вероятности появление и укрепление неформального механизма координации экономического поведения субъектов?

2. Если такого механизма нет в обществе, можно ли обеспечить его появление и развитие с помощью легальных средств?

Существуют два первичных источника формирования ожиданий и ценностей для каждого индивида: индивидуальный прошлый опыт, культурные факторы (самые важные из которых — социальные нормы и соглашения, неформальные нормы, структурирующие социальные отношения).

Разрешение противоречия между формальной этикой координации и нормативной этикой ценностей и предпочтений может быть преодолено с помощью разделения благ на уровни: блага различных уровней можно рассматривать как параметры порядка при переходе от одного типа соглашения к другому.

Использование комплекса утверждений позволяет построить схему формирования норм и правил поведения экономических субъектов — институциональной структуры экономики (рис. 8.2). Полученная схема, в свою очередь, помогает оценить, насколько благоприятной является та или иная стратегия экономического развития.

На схеме, приведенной на рис. 8.2, объединены:

- потребности человека и блага, потребление которых эти потребности удовлетворяет (группа элементов *A*); они разделены на уровни: 0 (сохранение собственной жизни), *LLG* (блага низшего уровня), *MLG* (блага среднего уровня), *HLLG* (блага высшего уровня);
- типологические характеристики человека (группа элементов *B*): биоид — человек, который совершает поступки под влиянием инстинктов, эмоций и доминант низшего уровня, решения принимает практически не задумываясь (аффективное поведение), исполнитель, делатель — человек, деятельность которого подчинена рутине, привычкам, обусловлена экономически и технологически, социальный человек — ему присущ целостно-рациональный тип поведения, он стремится завоевать уважение и определенный социальный статус в обществе, человек интеллектуальный по своим характеристикам соответствует описанию модели экономического человека; в этой группе элементов распо-

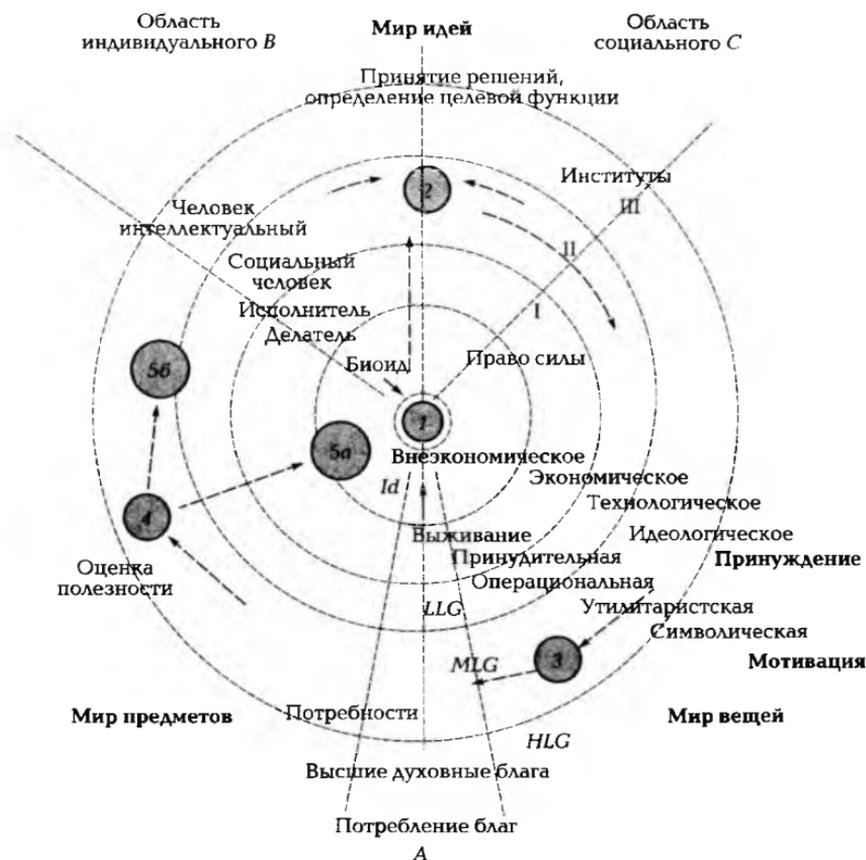


Рис. 8.2. Иллюстрация процесса формирования представлений, норм и правил поведения, институтов

ложены соответствующие представления (ценности), присущие каждой модели человека;

- институты (группа элементов С) — формы общественной жизни, которые облегчают людям взаимодействия друг с другом, поиск и передачу информации и в то же время, это правила игры в обществе, которые ограничивают деятельность людей так, чтобы они не причиняли значительного ущерба друг другу; при этом каждому уровню благ соответствуют определенные институты, т. е. деятельность людей, направленная на получение определенных

видов благ (виды деятельности), регулируется соответствующими институтами; институты называют сильными, если они жестко ограничивают деятельность людей, и слабыми — в противном случае; как правило, сильный институт зафиксирован как в «Писаном Праве» (в законах), так и неформально; институты не только создают ограничения в деятельности человека, но и стимулируют те или иные виды деятельности, создавая условия для производства благ определенного уровня;

- виды принуждения, которые также показаны на схеме, не являются отдельной группой элементов, а представляют собой тот способ, с помощью которого институты определяют виды деятельности граждан; также не относятся к отдельной группе элементов и типы мотивации;
- на схеме показаны: область индивидуального (в этой области происходит мыследеятельность отдельно взятого человека), и область социального (здесь расположены факторы, определяющие поведение человека в обществе); обозначена также область «мира идей» и область «мира вещей» — это миры в Платоновском толковании: идея и материя.

Отметим, что взаимосвязь между уровнями различных групп, изображенных на схеме, обнаруживается в каждом поступке человека или общественном действии. Так, общество (и закон) может оправдать применение права силы только в том случае, если человек использовал его в борьбе за свою жизнь (например, в случае необходимой самообороны). Но если человек применит силу для того, чтобы пробраться без очереди к прилавку магазина (чтобы удовлетворить потребность тоже физиологическую, но более высокого уровня), этот поступок будет осужден общественным мнением. Добиться уважения, признания в обществе, получить определенный статус (особенно профессиональный) может только тот человек, который соблюдает как неформальные, так и формальные социальные правила. А это уже уровень более высокого порядка в группе правил. И, конечно, достичь высших степеней саморазвития и самореализации можно только подчинив всю свою жизнь задаче достижения поставленной цели (стратегическому плану).

Особого комментария заслуживает прорыв «мира идей» в пограничную область «мира вещей» и «мира предметов». Это выг-

лядит нелогично, особенно если речь заходит о потреблении «высших духовных благ». Однако, обратившись к традиционным этическим учениям, например к религии, никакого противоречия мы здесь не увидим. Так, христианство высшей целью провозглашает создание «Царства Божьего на земле», преодолению физической природы человека ради приближения к высшему сознанию учит хатха-йога, можно привести и другие примеры. Светская мораль также высоко оценит духовные достижения человека, только если они будут полезны всему обществу. И, напротив, если человек будет искать духовных наслаждений вне социальных норм и правил, вне морали, даже если он не будет при этом приносить вред другим людям, это нельзя назвать благом ни для общества, ни для человека.

Теперь покажем, как с помощью данной схемы и гипотез можно проиллюстрировать процесс формирования норм и правил поведения в обществе (см. выше вопросы (1) и (2)). Все предполагаемые действия субъекта разделены на три группы.

1. Принятие решений (этапы 1, 2).

2. Действия в материальной сфере, с помощью которых субъект получает блага, — выполняет решения (если решение, по какой-либо причине, не выполняется, может быть получено антиблаго — наказание; этап 3).

3. Оценка полезности (получение вознаграждения за предпринятые действия или наказание; этапы 4, 5).

Этапы формирования правил поведения субъекта показаны на схеме цифрами (в кружках), на которые указывают стрелки:

1 — на первом этапе происходит актуализация потребности. Здесь нужно отметить, что индивидуальные нормы и правила определяют круг потребностей соответствующего уровня, которые могут быть актуализированы;

2 — на втором этапе происходит формирование целевой функции (субъект принимает решение о способе и характере удовлетворения потребности). Решение принимается как под воздействием этического императива, так и материальной этики;

3 — на третьем этапе субъект производит действия с целью получения и потребления благ;

4 — на четвертом этапе субъект оценивает полезность потребленных им благ;

5а — если эта полезность оказывается отрицательной, субъект не получил то, на что рассчитывал, или был наказан (наказание рассматривается как «антиблаго»), то представление (личная норма), которое лежало в основе актуализации потребности и приня-

тия решения, ослабевает или даже дезактивируется и переходит на уровень подсознания (но никогда полностью не исчезает);

5б — если полезность оказывается положительной, то представление (личная норма) закрепляется в активной нормативной структуре субъекта. Представление (личная норма, правило) фиксируется в активной нормативной структуре субъекта на длительный срок, если им накапливается опыт получения благ как результат следования норме (правилу);

Как следствия гипотез получаются следующие свойства элементов схемы:

- движение от одной группы элементов к другой осуществляется только по ходу часовой стрелки. Таким образом, представления (убеждения) индивида не могут сформироваться под влиянием права силы, неформальных или формальных социальных правил и даже логики. Представления могут появиться только как результат опыта под воздействием стимулов в виде возможности получить соответствующие блага (или антиблага), а также могут быть унаследованы от родителей или общества (как результат воспитания и(или) обучения). Следовательно, при формировании новых институтов (импорте и(или) легализации) действует механизм координации *ex post*, так как соответствующие качества человеческого капитала еще не сформированы;
- при переходе от одного этапа к другому в процессе формирования ценностей и представлений могут последовательно взаимодействовать элементы только двух соседних групп. Так, например, наличие какого-либо из возможных благ (наличие информации о возможности получения блага) не может само по себе вызвать появление действенных институтов без того, чтобы предварительно были сформированы соответствующие личные нормы и правила у конкретных субъектов и, затем, у групп людей.

Следовательно, только в обществах с установившимися институтами может осуществляться координация действий субъектов на основе общих ожиданий и убеждений (механизм координации *ex ante*).

Данный вывод обосновывает единство принципов этики ценностей и формальной этики рационального выбора в решении вопроса о благоприятных условиях экономического развития. В другой формулировке, близкой к понятиям неоклассической теории, он

звучит следующим образом: нормы и правила рыночного механизма координации возникают в таком обществе, где доминируют соответствующие убеждения и представления об индивидуальных ценностях, где общество создает необходимые блага высшего порядка в достаточном количестве (и качестве).

Общественные потребности в создании формальных институтов актуализируются лишь при наличии индивидуальных потребностей, поддерживаемых этическими нормами социально-экономических отношений.

Как показывают проводимые исследования, в российском обществе еще не актуализировались потребности в рыночных институтах.

В свое время молодое советское государство, натолкнувшись на инерционность убеждений основной части российского населения (крестьянской массы), было вынуждено прибегнуть к политическим репрессиям. Современное российское государство перед лицом похожих проблем попыталось использовать репрессии экономические (иначе нельзя расценить принудительную приватизацию и выборочную нелицеприятную либерализацию). Однако и в том, и в нынешнем случае проблема не исчезла, а стала еще более серьезной.

Единственный цивилизованный способ ее решения подсказывают названные выше принципы теории развития и открываемые сегодня закономерности формирования институтов. Первым шагом на пути выхода из порочных кругов нищеты и политической нестабильности, институциональных ловушек должны стать усилия по формированию человеческого капитала. Эти усилия должны быть направлены на обеспечение базовых материальных и социальных потребностей, включая начальное образование и медицинское обеспечение, детское питание и планирование семьи.

Одновременно с этим создаются конкурентные внутренние рынки на основе стабильного общества и системы экономических и юридических правил (системы принуждения). Основными задачами этих правил являются обеспечение доверия между участниками экономических взаимодействий, создание условий конкуренции и производство (других) основных общественных благ. Это, в свою очередь, формирует благоприятную макроэкономическую среду для экономического роста, обеспечивает действенность ценового механизма как сигнального, распределительного, стимулирующего.

Затем наступает очередь грамотной фискальной и монетарной политики, которая способна во много раз повысить действенность

усилий, предпринимаемых на микроуровнях за счет мультипликативных эффектов.

Таким образом, теория развития «стоит на трех китах» — формирование человеческого капитала, создание условий конкуренции на внутренних рынках, макроэкономическая стабилизация (рис. 8.3), которые взаимовлияют и взаимно усиливают друг друга.

Развитие внешних контактов страны может во много раз усилить преимущества экономической свободы, достигнутой в экономике за счет расширения международной торговли, специализации и разделения труда. Однако есть ряд специальных вопросов в этой области, которые будут обсуждаться далее.

Какие же выводы можно сделать на основе изучения теории развития? Прежде всего необходимо понимание, какую систему экономических связей мы хотим получить в своей стране. Необходимо также и общественное согласие относительно определения основных экономических целей и их приоритетов. Затем следует определить, какие инструменты проведения реформ можно использовать в конкретных условиях современной России.

Необходимо четко разграничить цели экономической политики и методы, которые могут быть применены для их достижения.



Рис. 8.3. «Три кита» теории развития

К целям относятся достижение полной занятости, «справедливое» распределение доходов и еще ряд задач, известных как *экономические цели*. Методы включают перераспределение доходов (налоги и трансферты) и прямое вмешательство государства в рыночные отношения посредством нормативного регулирования, дотирования или производства в государственном секторе.

В странах, где базовые потребности населения удовлетворены, идеология должна играть роль лишь при выборе целей, в частности, конкретных задач перераспределения доходов и поиска баланса между социальной справедливостью и экономической эффективностью. После того как цели определены и согласованы, выбор методов следует рассматривать как вопрос практический, а не идеологический. Например, вопрос о том, где производить такое благо, как здравоохранение — в государственном или в частном секторе — должен решаться в зависимости от того, какой метод наилучшим образом способствует достижению ранее согласованных целей. Обоснование выбора между различными методами может быть дано в виде двух взаимосвязанных выводов, первый из которых будет относиться к эффективности, а второй — к справедливости.

На том этапе развития, на котором в настоящее время находится Россия, приоритетной должна являться цель удовлетворения базовых человеческих потребностей. К сожалению, следует признать, что главная причина слаборазвитости российской экономики, так же как и других стран «третьего мира», заключается не в недостатке иностранного капитала, а в неполном и неэффективном использовании трудовых ресурсов.

Кроме того, вслед за Г. Мюрдалем, обнаружившем эти явления в странах Азии, мы выясняем, что россияне, порой, работают плохо и мало, встречается «имперское» презрительное отношение к простому физическому труду. Причину можно искать в корыстолюбии чиновников, в неграмотности управленцев, в отсутствии правовых и социальных гарантий. Но можно указать и на живучесть системы традиционных «азиатских ценностей»: неумение и нежелание взять на себя ответственность за результаты собственных решений, неприятие в качестве социальной ценности честного труда только ради личного благополучия, нежелание подчиняться строгим правилам производственных процессов и др. Нельзя забывать и о первых неудачах рыночных экспериментов, резко снизивших уровень доверия граждан к предпринимателям и государству. В результате страна оказалась в ловушке нищеты.

Это неприятное открытие больно ранит национальное самосознание. Легче было бы списать все неудачи на нехватку финансового капитала, износ основных фондов, происки конкурентов и еще что-либо подобное.

Однако поиск помощи извне, даже в виде внешней причины нынешнего бедственного положения, — занятие малополезное. Гораздо более эффективным может оказаться обращение к внутренним ресурсам.

В этом отношении обращение к истокам национального самосознания, историческому опыту и вдохновляющим примерам из отечественной истории, подкрепленное современными знаниями, которыми все-таки обладает большая часть лояльно относящихся к государству и обществу граждан, действительно будет иметь решающее значение.

Теория капитала дает этому выводу реальное обоснование. Не случайно теперь даже в активе бухгалтерского баланса российских предприятий появилась строка «Деловая репутация организации». Если каждый экономический агент действительно станет дорожить своей деловой репутацией, то порочный круг нехватки капитала и прочие ловушки будут разорваны: по запасам физических и природных ресурсов Россия более чем в 20 раз богаче Соединенных Штатов Америки.

Кроме того, известно, что бюджетные и ресурсные ограничения в современной экономике являются гибкими. Для покупки средств труда, материалов и технологий можно взять кредит в банке. Практически любые ресурсы можно найти на рынке (если нет на внутреннем — есть внешний рынок). А нехватка денежных знаков — это лишь формальное свидетельство недостатка доверия.

Однако нужно понимать, что рыночная модернизация российской экономики — это длительный процесс, так как он связан с изменением психологических установок большинства населения. Это необходимый фактор формирования человеческого и социального капитала.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

---

1. Назовите основные инструменты монетарной политики.
2. Почему физические лица должны платить налог со всех источников дохода?
3. В каких условиях применяется активная фискальная политика? В каких — сдерживающая?

4. Как работает система встроенных стабилизаторов?
5. Почему собственность в России «не уважается»?
6. В чем заключается объяснение несовпадения прогнозов и реального развития событий по результатам рыночных реформ в России 1990-х гг.?
7. Почему «азиатский деспотизм» оказывается устойчивым в некоторых странах?
8. Какие условия необходимы для создания рыночной экономики в соответствии с концепцией институциональных соглашений?
9. Какая норма важна для успешного развития экономики?
10. Почему нормы коммунитарного соглашения не способствуют развитию рыночных отношений?
11. Каким образом соотносятся принципы справедливости и экономической эффективности в современной России?
12. Каким образом обнаруживается взаимосвязь между уровнями потребностей, институционального развития, видами принуждения в конкретных поступках человека?
13. Каким образом происходит формирование правил поведения человека?
14. Почему идея экономической свободы оказалась невостребованной в России конца 1990-х — начала 2000-х гг.?
15. Какие меры должны быть предприняты с целью выхода из «порочных кругов» и развития российской экономической системы?

# III

РАЗДЕЛ

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТАБИЛЬНОСТИ

Глава 9. Мировое хозяйство и торговые барьеры

Глава 10. Глобальные проблемы

# МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ТОРГОВЫЕ БАРЬЕРЫ

Пока в государстве обрабатывается столько товаров, сколько надобно для собственного потребления, до тех пор бывает оно подобно маленькому Имперскому городку, где один гражданин работает для другого, один от другого получает хлеб, но оба всегда остаются бедными и не могут споспешествовать обогащению города.

*Петр I*

## 9.1 ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

---

Первые основополагающие концепции, относящиеся к международной торговле, встречаются в работах А. Смита и Д. Рикардо. А. Смит сформулировал понятие абсолютного преимущества, которое объяснял выгодность внешней торговли для страны им обладающей, независимо от того, является ли она импортером или экспортером. Д. Рикардо показал, что принцип абсолютного преимущества оказывается частным случаем более общего правила сравнительного преимущества в производстве того или иного вида товара, которым обладает или которое может приобрести каждая страна.

*Абсолютное преимущество* в производстве товара — возможность страны производить данный товар с меньшими удельными затратами ресурсов, по сравнению с другими странами.

*Естественное преимущество* (в производстве товара) предполагает обладание абсолютным преимуществом благодаря климатическим условиям страны или распоряжению уникальными природными ресурсами.

Под *приобретенным преимуществом* понимается способность страны производить определенный товар с меньшими удельными затратами, за счет развития более эффективной технологии и

профессиональной квалификации работников, под *сравнительным преимуществом* — производить определенный товар с меньшими удельными экономическими (альтернативными) затратами по сравнению с другими странами.

Д. Рикардо считал, что в специализации стран важную роль играют затраты труда, необходимого для производства товара. Если в какой-либо стране в силу природно-климатических условий на производство определенного товара необходимы меньшие затраты труда, чем на производство другого (так, Англия имеет преимущества в производстве зерна, Португалия — в производстве вина, Чили — в производстве меди и т.п.), то следуя принципу сравнительного преимущества, страны получают выгоду, развивая экспортные производства данных товаров, даже если производительность труда в этих отраслях будет ниже, чем у торгового партнера.

Страна может не обладать абсолютным или сравнительным преимуществом изначально, но она тем не менее может стать активным участником международных экономических отношений, если сумеет приобрести такое преимущество за счет развития предпринимательских способностей своего народа в результате рациональной политики правительства, направленной на стимулирование и поддержку предприятий, использующих новейшие технологии. Весьма показательными примерами стран, завоевавших такое приобретенное преимущество, являются: Япония, буквально совершившая скачок в экономическом развитии в первые два десятилетия после окончания Второй мировой войны и обладающая к настоящему времени одной из успешных рыночных экономик; «Азиатские тигры» — Гонконг, Малайзия, Сингапур, удивившие весь мир своими экономическими достижениями в середине 1990-х гг.

На протяжении всего послевоенного периода среднегодовые темпы роста международной торговли примерно в три раза превышали темпы роста мирового объема производства. Общий объем мировой торговли с 1950 г. по настоящее время вырос более чем в 16 раз. Многие страны, осознав преимущества открытой экономики, стали специализироваться на выпуске определенных товаров (конечных или промежуточных продуктов в единой технологической цепочке). Теория сравнительных преимуществ подсказывает, что с помощью международной торговли страны, развивая специализацию, могут повысить производительность своих ресурсов, увеличить выпуск товаров и повысить уровень экономического благосостояния. Однако взамен эти страны должны пожертвовать

своей экономической независимостью, сделать открытыми не только свои экономические, но и политические системы.

Государственная политика, воплощающая в жизнь принципы свободной торговли, называется *фритредерством* (от англ. *free trade* — свободная торговля), политика противоположной направленности называется *протекционизмом* (от англ. *to protect* — защищать). Очевидно, что защищать такая политика должна в первую очередь национальных производителей и потребителей. Но у этой теории есть и оппоненты.

Одним из первых аргументов против политики фритредерства высказал еще в XIX в. немецкий ученый Ф. Лист. Он считал, что вновь появившиеся в стране отрасли правительство должно защищать от конкуренции со стороны более зрелых и опытных иностранных соперников с помощью торговых пошлин, импортных тарифов, квот и других инструментов торговой политики.

К инструментам торговой политики относятся:

- *таможенная пошлина* — государственный денежный сбор (налог), взимаемый таможенными органами с товаров и других ценностей, провозимых через границу страны;
- *таможенный тариф* — перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами при прохождении через границу (импорт, экспорт или транзит);
- *квота* — количественное ограничение (в натуральном или денежном выражении) объема продукции, разрешенного к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота); квота назначается на определенный период;
- *лицензирование* — регулирование внешней торговли с помощью системы разрешений на экспорт или импорт товаров в установленных количествах и на определенный промежуток времени;
- *технические барьеры* — скрытые методы торговой политики, ограничивающие импорт, осуществляемые с использованием особенностей национальных технических, административных, санитарных и других норм и правил;
- *эмбарго* — запрещение ввоза или вывоза ценностей из какой-либо страны;
- *экспортная субсидия* — финансовая помощь, оказываемая государством экспортеру;

- *компенсационная пошлина* — пошлина на ввоз товаров из страны, правительство которой предоставляет своим экспортерам субсидии и льготы; данная пошлина должна уравнивать в условиях внутренних и зарубежных производителей.

Другой аргумент в пользу политики протекционизма заключается в том, что введение таможенной пошлины вынуждает импортеров, желающих сохранить свои позиции на рынке данной страны, снижать цену. В результате страна и товар получает и собирает определенную сумму денег с иностранных производителей, которую затем можно использовать на благие цели.

С точки зрения отдельной страны протекционизм оказывается полезным. Но он не приносит пользы мировой экономике, так как ресурсы в итоге распределяются неэффективно. К тому же страна, проводящая протекционистскую политику, недолго может получать выгоду, потому что фирмы, обладающие гибкой структурой производства, товары которых облагаются слишком высокой пошлиной, могут не снижать цены, а перевести свой капитал в другие отрасли.

Во второй половине XX в. появились и другие теории международной торговли. Среди них следует отметить теорию *жизненного цикла продукта*, согласно которой некоторые виды продукции проходят цикл, состоящий из четырех этапов: 1 — проектирование и запуск в производство; 2 — рост выпуска; 3 — зрелость; 4 — упадок. Производство такой продукции перемещается из одной страны в другую в зависимости от этапов цикла.

Довольно широко распространенная теория — *теория эффекта масштаба* — утверждает, что страны, специализирующиеся в производстве определенного товара, удовлетворив спрос внутреннего рынка, расширяют производство за счет экспансии на внешние рынки. При этом удельные затраты на производство продукции снижаются в результате действия положительного эффекта масштаба.

Американский экономист М. Портер обратил внимание, что в международной торговле участвуют не столько страны, сколько вполне конкретные фирмы. Для успеха на мировом рынке фирма должна уметь соединить преимущества своей конкурентной стратегии с конкурентными преимуществами страны. В теории М. Портера выделены четыре детерминанты такого конкурентного преимущества: обеспеченность производственными ресурсами (в современных условиях это в первую очередь — научно-технические знания, квалифицированная рабочая сила, инфраструктура

ра и другие специализированные факторы); параметры внутреннего спроса, позволяющие использовать положительный эффект масштаба; наличие в стране конкурентоспособных поставщиков, способных обеспечить фирме быстрый доступ к необходимым ресурсам, и фирм, производящих продукты-комплементы (что обеспечивает предложение не единственного продукта, а гамму продуктов и сервисную поддержку); ориентация национальной экономики на развитие экономической свободы и других институтов, необходимых для эффективного функционирования механизма рыночной координации.

Названные детерминанты формируют так называемый национальный ромб конкурентных преимуществ, в котором они взаимно усиливаются (рис. 9.1).

В тех отраслях, где такой ромб выглядит наиболее «симметрично» и «объемно», фирмы имеют наибольшие шансы достичь успеха на международном рынке.

Важную роль в создании системы конкурентных преимуществ играет государство. Определяя способы поиска ответов на основные вопросы экономики, реализуя стратегию выбора и построения эффективной экономической системы, государство не только решает внутренние проблемы, но и дает возможность нацио-



Рис. 9.1. Национальный ромб конкурентных преимуществ М. Портера

нальным производителям эффективно конкурировать с участниками международных рынков.

Вопросы, связанные с функционированием мировой хозяйственной системы, не ограничиваются только проблемами международной торговли. Мировое хозяйство — это совокупность национальных хозяйств, связанных между собой системой международных экономических отношений на основе международного разделения труда. Развитие мирового хозяйства предполагает изменения не только в экономических, но и в политических, социальных и других сферах хозяйств, принимающих активное участие в международных отношениях. Эти изменения затрагивают также и те страны, которые не являются такими активными.

Международные экономические отношения характеризуют способ и характер взаимодействия экономических субъектов в сфере межстранового хозяйственного общения. Взаимоотношения субъектов международной экономики в какой-то части могут быть описаны с помощью методов микроэкономики или макроэкономики, но так как развитие мирохозяйственных связей характеризуется целым рядом особенностей, мировая хозяйственная система представляет собой особый предмет исследования.

Эти особенности состоят в том, что в международных отношениях заметную роль играет политика. Отношения складываются между суверенными странами, а в каждой из них могут действовать свои собственные экономические системы. Кроме того, в рамках мирового хозяйства отсутствует единая денежная единица и денежная система, они в каждой стране могут быть различными.

На мировых рынках иначе, чем в микроэкономике, действуют механизмы взаимодействия и конкуренции между его субъектами. Это обусловлено прежде всего тем, что степень мобильности ресурсов на этих рынках заметно ниже, чем в национальных экономиках.

Мировая торговля и развитие мирохозяйственных связей создают условия для конкуренции не только между производителями продуктов, но и между правительствами — «производителями» норм и правил, регулирующих торговые и хозяйственные отношения национальных производителей и торговцев с зарубежными.

Выделяют следующие основные типы рынков в рамках мирового хозяйства: товарные, рынки услуг, факторов производства, финансовые рынки. Все они являются частью мирового рынка. Как структурные элементы в рамках международных экономических отношений рассматривают международное разделение труда и международную кооперацию.

Страны, принимающие участие в международной кооперации и разделении труда, сталкиваются с рядом связанных с этими отношениями противоречий. Наиболее часто возникают противоречия между наднациональными и национальными формами регулирования экономической деятельности. Выше уже говорилось о противоречии между стремлением страны к экономическому суверенитету (экономической безопасности) и зависимостью от партнеров по международной кооперации и разделению труда.

Экономическое развитие в рамках мирового хозяйства характеризуется неравномерностью. В мировой экономике сформировались к настоящему моменту центры развития и «периферия». Обозреватели говорят о так называемом «золотом миллиарде», подразумевая под этим жителей стран с наиболее успешной экономикой. Во всех этих странах преобладает рыночная система хозяйствования.

В то же время до сих пор население некоторых стран находится на грани выживания. Попытки развитых стран подтянуть отстающих до более или менее приемлемого уровня развития не всегда оказываются успешными. Усилия в этом направлении объединили такие международные организации, как Организация Объединенных Наций (ООН), Всемирная Торговая Организация (ВТО), Мировой Банк (МБ), Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР), Международный Валютный Фонд (МВФ) и др.

Цикличность экономического развития присуща и мировой экономике. Здесь также можно выделить средне- и долгосрочные циклы, «длинные волны».

Важной особенностью современного этапа развития мировой хозяйственной системы является тенденция к глобализации мировой экономики, интернационализация производства и капитала.

В связи с изменением политической карты мира вследствие развала социалистической системы мировое хозяйство получило мощнейший импульс для своего развития. Более тридцати стран, национальные хозяйства которых были закрыты от остального мира, стали открытыми для международной торговли и кооперации за последние 20 лет. Увеличилось количество стран, вновь открывших границы для движения капиталов.

Все бóльшую роль в мировом хозяйстве стали играть страны, относящиеся к категории развивающихся. С 1980 г. по настоящее время их доля в мировом экспорте увеличилась с 10 до 20 %. Более трети прямых зарубежных инвестиций вкладывается сегодня в экономику развивающихся стран, в то время как в 1980 г. эта доля составляла лишь 14 % всех мировых прямых зарубежных ин-

вестиций. По прогнозам Мирового банка к 2020 г. доля развивающихся стран в мировой торговле должна превысить 50 %, а доля в мировом выпуске — 30 %.

Под *прямыми зарубежными инвестициями* понимается долгосрочное вложение капитала в акции предприятий или проекты, осуществляемые предприятиями (с участием предприятий) зарубежных стран. Такие инвестиции должны обеспечивать контроль инвестора над объектом размещения капитала.

*Портфельные инвестиции* — покупка ценных бумаг иностранных компаний, которая не дает инвестору полного контроля над объектом инвестирования.

Международное разделение труда также преобразилось за последние 30—40 лет. Если раньше страны делились на две основные группы — индустриальные и аграрно-сырьевые, то в современной мировой экономике возникла трехступенчатая система. На первой ступени оказались страны — монополисты в области новейших и прогрессивных технологий. Вторую ступень заняли страны — поставщики минерального и сельскохозяйственного сырья. На третьей расположились производители материало- и трудоемкой продукции. Причем чаще всего это производство осуществляется по технологиям зарубежного заказчика или ограничивается сборкой конечных изделий из готовых комплектующих.

Современное разделение труда основано не на обмене готовыми изделиями, а на разделении технологического процесса по этапам. Страна — участник такого разделения труда включается в кооперацию на определенном этапе, поставляя нужную деталь или выполняя ту или иную технологическую операцию. Подобное разделение труда сформировалось в начале с 1980-х гг. и получило название «мировой конвейер». В рамках такого разделения труда и кооперации выделяют следующие элементы: специализация по отраслям и сферам экономики, специализация в производстве отдельных видов готовой продукции и услуг, специализация на производстве отдельных узловых элементов конструкции, на выполнении определенных этапов технологического процесса.

Основные причины, обусловившие формирование подобной структуры мирового хозяйства, состоят в том, что во второй половине XX в. развитые страны оказались зависимы от поставщиков сырья, которыми в большинстве своем были развивающиеся страны. Эта зависимость усилилась после нефтяного кризиса 1974—1975 гг. Несмотря на то что развитые страны начали внедрять энергосберегающие технологии, снизить зависимость от поставщиков сырья не удается.

Другой причиной вывода многих технологических процессов за пределы развитых стран стали возросшие экологические требования. Особенно это актуально для обрабатывающей промышленности на первичных этапах обработки сырья, для промышленных технологий переработки и хранения токсичных и ядерных отходов.

В новом мировом хозяйстве у развивающихся стран появилась возможность изменить отношения зависимости и подчинения политике диктата развитых стран на отношения симметричной зависимости, равенства и партнерства.

Наиболее распространенной формой международных экономических отношений является торговля товарами между различными странами. В этой области выделяют специфические виды торговли: торговля сырьевыми ресурсами, машинами и оборудованием, потребительскими товарами.

Международная торговля услугами сегодня развивается быстрее, чем какая-либо другая форма. Здесь отдельно рассматриваются услуги транспорта, предоставление образовательных услуг, торговля лицензиями, туризм, посреднические, финансовые, страховые, информационные, рекламные и другие виды услуг.

Отдельного рассмотрения требуют процессы движения финансового капитала через национальные границы. Капитал этот является частным, государственным или принадлежит международным организациям. Решающая роль в этих процессах принадлежит транснациональным и полинациональным корпорациям и банкам. С развитием международных отношений, получивших заметный стимул в результате включения в мировую систему хозяйствования стран бывшего социалистического лагеря, усилилась миграция рабочей силы — перемещение, переселение трудоспособного населения в другие страны по причинам экономического характера.

Основные миграционные потоки составляют малоквалифицированная рабочая сила из развивающихся стран и высококвалифицированные специалисты из тех же стран и стран с переходной экономикой, устраивающиеся на работу в развитых странах и регионах, поскольку у себя на родине они не могут найти платежеспособного покупателя на трудовой ресурс высокого качества.

Наиболее интенсивно процессы развития мировой экономики протекают в центрах экономической интеграции, которые формируются там, где для этого складываются подходящие исторические, политические и экономические условия. В 1960—1980-е гг. XX в. центрами «экономического притяжения», центрами силы,

являлись США, Япония и Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС).

В настоящее время вокруг этих центров сформировались региональные интегрированные объединения: Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), куда вошли США, Канада и Мексика; Организация тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЕС), куда вошли 18 стран, включая Японию, Китай, США и Канаду, и Европейский Союз (ЕС).

Крупнейшей современной международной организацией экономического сотрудничества является Всемирная Торговая Организация (ВТО). В настоящий момент она объединяет более 130 стран — членов ВТО и еще почти 30 стран желают вступить в эту организацию, но для этого им необходимо выполнить определенные условия. После того как в члены ВТО был принят Китай, общая численность населения в странах-участниках превысила 85 % общей численности всего населения мира, при этом почти 95 % торговых операций осуществляется по правилам этой организации. ВТО оказывает значительное влияние на развитие мировой торговой среды.

По оценкам экспертов, дальнейшее снижение торговых барьеров должно привести к увеличению мирового выпуска более, чем на 5 трлн долл. США.

## **9.2. ОБМЕННЫЕ КУРСЫ И ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС**

Мировое хозяйство и международные экономические отношения не могут существовать без валютного рынка. Импортёры должны иметь национальную валюту той страны, товары или услуги которой они хотят купить. Экспортёры, получив экспортную выручку в иностранной валюте, должны обменять ее на валюту своей страны, чтобы рассчитаться с кредиторами, поставщиками, работниками и другими партнерами. Инвесторам для вложения своего капитала также необходима валюта той страны, где находится предприятие, осуществляющее проект.

Валюта является товаром, пусть и обладающим особыми свойствами. Поэтому валютный рынок подчиняется законам конкуренции так же, как и рынок любого другого товара. Рыночная цена — номинальный валютный курс — устанавливается на этом рынке в результате взаимодействия спроса и предложения. Хотя параметры названных функций будут иными,

отличными от параметров спроса и предложения на товарных рынках.

*Номинальный валютный* (обменный) курс характеризует относительную цену валюты одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны.

Обычно, когда используется термин «валютный курс», имеется в виду именно номинальный курс. Курс национальной денежной единицы может определяться в виде прямой или обратной котировки.

*Прямая котировка* национальной валюты предполагает определение валютного курса национальной валюты в денежных единицах другой страны.

*Обратная котировка* иностранной валюты — это определение валютного курса иностранной валюты в денежных единицах страны; позволяет сравнивать курс национальной валюты с иностранными валютами на валютных рынках других стран.

Лишь на незначительной части валютного рынка производится обмен наличных денег. Основные котировки валютных курсов осуществляются на межбанковском валютном рынке. В ходе валютных торгов участники передают друг другу права распоряжения валютными депозитами, хранящимися в различных банках. Мировой валютный рынок функционирует круглосуточно с понедельника до пятницы, а связь с валютными рынками различных стран осуществляется через компьютерные сети.

Участниками валютного рынка являются центральные банки, коммерческие банки, валютные биржи, предприятия и брокерские конторы. Коммерческие банки — самые многочисленные и крупные участники валютных торгов. Они не только выполняют заказы своих клиентов, но и, кроме того, диверсифицируют свои портфели за счет активов в иностранной валюте. Как правило, основной объем сделок, оказывающий решающее влияние на котировки валют, составляют экспортные и импортные сделки с участием национальных предприятий и резидентов.

Если котировки иностранной валюты растут, национальная валюта обесценивается — становится дешевле. И, наоборот, когда курс национальной валюты повышается, это означает рост ее котировок и соответственно цены, выраженной в единицах иностранной валюты.

Основные функции валютного рынка заключаются в обеспечении валютно-кредитного и расчетного обслуживания экспортно-импортных и валютных операций. Кроме того, валютный рынок предоставляет возможность страхования валютных рисков. Это

особенно важно при заключении долгосрочных контрактов, когда в случае неожиданного изменения котировок участник сделки или инвестор может понести убытки. В этом случае валютный рынок предлагает сделки *хеджирования*. Содержание такой сделки заключается в том, что в момент зачисления, получения выручки на расчетный счет клиента банк по его поручению немедленно переводит полученные средства в валюту другой страны, колебания курса которой более предсказуемы. Кроме того, агент банка или *диллинговый центр*, проследив тенденции изменений валютных курсов за прошедший период и сделав аналитический прогноз дальнейших изменений, может провести одну или несколько валютных спекуляций с целью выиграть на разнице курсов различных валют.

*Валютная спекуляция* — игра, ставкой в которой служит будущая цена валюты; цель игры — получение максимального выигрыша от валютной сделки.

С целью удовлетворения различных потребностей участников валютных сделок существуют различные типы рынков. Рынок немедленной поставки валюты (в течение двух рабочих дней) — самый большой. Если участнику валютного рынка требуется купить иностранную валюту через определенный период времени по заранее оговоренной цене, он может заключить срочный контракт на покупку валюты на срочном (форвардном) рынке.

Контроль за состоянием дел на валютном рынке осуществляет центральный банк. При этом, проводя политику регулирования валютного курса, он может выбрать либо систему гибкого валютного курса, либо фиксированного (жесткого).

При системе фиксированного валютного курса Банк России принимает на себя обязательство поддерживать его уровень на определенном значении. С этой целью в случае отклонения валютного курса от заданного значения Банк России либо скупает иностранную валюту, либо продает ее.

Каждая страна стремится обеспечить стабильное денежное обращение внутри своих границ. Но так как в условиях открытой экономики равновесие на денежном рынке может быть нарушено вследствие внешних валютных интервенций или ошибочной денежной политики других стран, центральный банк каждой страны внимательно следит за ситуацией на валютных рынках (своих и за рубежом) и проводит собственную политику валютного курса. Основная задача рыночного обменного курса — защитить денежное обращение страны от последствий ошибок в денежной политике других стран.

Таким образом, вместе с таможенными ограничениями, политикой формирования приобретенных преимуществ политика валютного курса создает своеобразный «защитный пояс» национальной экономики (рис. 9.2).

Сделать точный прогноз колебаний валютного курса практически невозможно (да и не всегда это необходимо), поэтому центральный банк объявляет политику валютного коридора тогда, когда есть необходимость поддерживать более или менее жесткий, т. е. предсказуемый, валютный курс.

*Валютный коридор* представляет собой вариант системы фиксированного валютного курса, при котором изменение курса национальной валюты происходит в пределах заранее объявленных границ (хотя сами изменения непредсказуемы).

Если валютный коридор построен так, что цена национальной валюты постепенно понижается, говорят, что происходит ее *девальвация*. Если цена повышается, происходит *ревальвация* национальной валюты.

Для проведения политики валютного коридора центральному банку необходим достаточный резерв собственной и(или) иностранной валюты. Если спекулянтам станет известно о недостатке валютных резервов центрального банка, может быть предпринята спекулятивная атака на национальную валюту. В случае нарушения равновесия на валютном рынке, например в сторону повышения курса рубля, спекулянты могут начать скупать рубли, еще более подогревая ажиотаж на рынке, а затем, когда ситуация начнет восстанавливаться, запас рублей будет продан, но уже по нормальным равновесным ценам.



Рис. 9.2. «Защитный пояс» национальной экономики

Если запасы центрального банка какой-либо страны невелики, то для сохранения стабильности на денежном и валютном рынках может быть установлена «привязка» курса национальной валюты к курсу валюты страны с достаточно мощной экономикой. Привязка к сильной валюте, кроме того, обеспечивает доступ национальным производителям и потребителям к информации о мировых ценах, снижает возможность для спекулятивных атак. Это также подталкивает внутренние цены (и заработную плату в том числе) к сближению с мировыми. Такой подход позволяет в некоторых случаях достичь стабильности быстрее, чем при проведении политики плавающих (гибких) курсов. Переход к единой евровалюте стран Европейского сообщества обусловлен именно такими расчетами и соображениями.

Однако нельзя забывать, что неверный выбор обменного курса по отношению к валюте-якорю может сказаться на темпах эмиссии. В стране с высокой инфляцией это может привести к сокращению производства и росту безработицы. Масштаб экономики также имеет значение.

Удачные опыты привязки национальной валюты к доллару демонстрируют малые страны, экономика которых зависит от конъюнктуры международной торговли (Гонконг, Сингапур). Но, например, для России внешняя торговля не имеет критического значения. А привязка курса рубля к доллару или евро может привести к валютному контролю со стороны соответствующих стран и торговым интервенциям, которых желательно было бы избежать.

Национальный доход, уровень инфляции, занятость и другие макроэкономические показатели отдельной страны в результате международной взаимозависимости находятся под влиянием изменений на мировых продуктовых и финансовых рынках. Основой для экономического анализа открытой экономики, зависящей от внешнего мира, является платежный баланс.

*Платежный баланс* — это систематизированная запись итогов всех экономических сделок между резидентами данной страны и внешним миром в течение года.

Платежный баланс построен по принципу двойной записи. Следовательно, каждая экономическая сделка должна быть отражена в нем дважды — по дебету и кредиту счета баланса. Счета платежного баланса изменяются в результате движения потоков материальных ценностей и финансовых потоков от резидентов к внешнему миру и в обратную сторону. По кредиту счетов отражается отток ценностей и приток валюты, по дебету — расход валюты и приобретение ценностей.

Согласно стандартной классификации Международного Валютного Фонда платежный баланс страны включает два основных счета: счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Структура счетов представлена в табл. 9.1.

Торговый баланс образуется как разница между товарным экспортом и импортом. Товарный экспорт учитывается в кредите счета текущих операций, так как он создает запасы иностранной валюты в коммерческих банках страны. Товарный импорт сокращает запасы валюты в стране и поэтому учитывается в графе дебет.

Дефицит торгового баланса означает превышение импорта над экспортом. Отсутствие дефицита или положительное сальдо торгового баланса обычно считается хорошим показателем. Но есть здесь и исключения. Так, у стран, экспортирующих сырьевые ресурсы, баланс чаще всего оказывается положительным, но это не является

Таблица 9.1. Структура счетов платежного баланса

<i>Кредит</i>	<i>Дебет</i>
<b>Счет текущих операций</b>	
Экспорт товаров	Импорт товаров
<i>Сальдо баланса внешней торговли</i>	
Экспорт услуг Чистые доходы от инвестиций Чистые текущие трансферты	Импорт услуг
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
<b>Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</b>	
Чистые капитальные трансферты Полученные долгосрочные и краткосрочные кредиты Чистые пропуски и ошибки	Предоставленные долгосрочные и краткосрочные кредиты
<i>Сальдо баланса официальных расчетов</i>	
—	Чистое увеличение официальных валютных резервов

свидетельством экономических успехов, скорее, наоборот — служит подтверждением одностороннего развития экономики. Страна становится сырьевым придатком успешных экономик.

Дефицит торгового баланса может возникнуть в результате дополнительных закупок нового импортного оборудования, необходимого для выпуска товаров с целью удовлетворения возросшего инвестиционного и потребительского спроса, что свидетельствует о благоприятном развитии экономики.

Дефицит баланса текущих операций означает увеличение внешней задолженности страны. Накопление задолженности неблагоприятно сказывается на внутренней экономической ситуации.

Это снижает международный рейтинг страны, требует отвлечения большей доли бюджетных средств на уплату процентов и возврат внешнего долга.

Источниками погашения дефицита баланса текущих операций служат: продажи части национальных активов иностранным государствам, компаниям и частным лицам в форме привлечения прямых или портфельных инвестиций; займы у иностранных банков, правительств и международных организаций; сокращения официальных валютных резервов центрального банка и др.

Счета операций с капиталом и финансовыми инструментами, а также чистые капитальные трансферты дополняют баланс текущих операций и позволяют получить баланс официальных расчетов.

В данный баланс включается также статья «Чистые пропуски и ошибки», которая необходима для учета погрешностей официальной статистики.

На практике различные сделки учитываются различными службами и ведомствами, информация от них поступает в центральный информационно-вычислительный центр в разные моменты времени. И эта информация может не совпадать не только по времени, но и по величине некоторых показателей. Кроме того, часть потоков может вообще не учитываться (если это нелегальные сделки) или учитываться только в одной части счета — по дебету или по кредиту.

Статья «Чистые пропуски и ошибки» помогает скорректировать общую величину платежного баланса в нужном направлении.

Платежный баланс по правилам двойной записи должен равняться нулю. Поэтому дефицит по счету текущих операций

(если такой будет получен) должен равняться положительному сальдо по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами.

Если резиденты получают от продажи своих товаров (активов и услуг) в общей сумме меньше, чем тратят на покупку товаров (активов и услуг) за рубежом, то центральный банк должен погасить возникшую задолженность за счет сокращения резервов иностранной валюты.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

---

1. Каким образом используется сравнительное преимущество страны в мировой торговле? Какими могут быть сравнительные преимущества?
2. Насколько необходим протекционизм в современных международных торговых отношениях?
3. Каковы основные составляющие комплекса конкурентных преимуществ отдельной страны на мировом рынке?
4. Назовите основные противоречия, с которыми сталкиваются страны, участвующие в международном разделении труда.
5. Почему прямые инвестиции оказываются полезнее для страны, чем портфельные?
6. Назовите основные мировые центры экономической интеграции.
7. Почему свободная конвертируемость валюты ограничивает возможности правительства «обдирать своих граждан»?
8. Какова основная задача рыночного обменного курса?
9. Из чего состоит «защитный пояс» национальной экономики?
10. В чем состоит назначение платежного и торгового балансов?

# ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Это вопрос дисциплины, — сказал мне позже маленький принц, — утром привел в порядок себя, приведи затем в порядок свою планету.

*А. де Сент-Экзюпери*

## 10.1. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Основной проблемой, которую приходится решать каждому государству, является проблема ограниченности экономических ресурсов. Но это — общая формулировка. На самом деле, находясь на разных этапах развития, страны сталкиваются с различными аспектами проблемы ограниченности. В то время как развитые страны пытаются лучше обустроить жизнь перенаселенных городов, построить столь необходимые для современной экономики сети коммуникаций, найти рецепты для лечения болезней некоторые развивающиеся страны борются с проблемами, которые были актуальны для их успешных собратьев в средние века и даже ранее.

В ряду таких проблем: нищета, болезни, недоедание, неграмотность. В некоторых странах Африки, Азии и других местах до сих пор периодически возникают зоны массового голода. Даже в тех случаях, когда люди обеспечены продовольствием, рационы питания не соответствуют медицинским нормам (часто не хватает белков), что приводит к неправильному развитию детей, а также болезням.

В прежние времена (100—200 лет назад) каждая страна пыталась справиться с такими проблемами самостоятельно. Развитие

цивилизации, экономических взаимоотношений между различными странами и экономической теории привело к тому, что мировое сообщество осознало необходимость решать некоторые проблемы беднейших государств совместными усилиями. Это прежде всего продовольственные проблемы.

Но оказалось, что простых решений здесь нет. Поставки продовольствия из развитых стран в обмен на природные ресурсы увеличивают зависимость бедных стран — владельцев этих ресурсов, снижают их продовольственную безопасность. В странах начинает развиваться ресурсодобывающая промышленность, а пищевая и легкая остаются в прежнем состоянии или даже разрушаются.

Вместе с тем «распространение по планете» индустриального товарного производства, рыночных методов решения основных проблем экономики влечет за собой появление отрицательных внешних эффектов.

Самыми опасными из них на данный момент являются: загрязнение внешней среды токсичными и нетоксичными отходами человеческой жизнедеятельности, радиоактивное загрязнение, истощение почв. Не вполне доказаны научно, но часто обсуждаются в мировой печати такие примеры отрицательного воздействия мировой экономики на окружающую среду, как парниковый эффект и разрушение озонового слоя земной атмосферы.

Кроме экологических, проявляют себя и другие проблемы: «демографический взрыв» в развивающихся странах, приводящий к перенаселению в некоторых регионах, и в то же время — сокращение численности населения, увеличение доли стареющих пенсионеров (в общей численности населения) в развитых странах, нелегальная миграция из бедных стран и т.д. Численность населения мира увеличивается в геометрической прогрессии: в 1820 г. она составляла около 1 млрд чел., в 1930 г. — 2 млрд чел., в 1960 г. — 3 млрд чел., в 1974 г. — 4 млрд чел., в 1988 г. — 6 млрд чел., в 2000 г. — 6 млрд чел.

Особенно остро в новом тысячелетии стали ощущаться проблемы сохранения мира. Прежняя модель международной безопасности оказалась не в силах противостоять угрозам со стороны международного терроризма. Действия террористов оказываются возможны (и они не были сами по себе неожиданными, но такой формы этих действий никто не ждал) потому, что глобальные проблемы человечества действительно требуют своего решения.

С развитием и усложнением международных экономических отношений не только существовавшие ранее проблемы стали серьезнее, появились и новые. Это связано с тем, что мировая система хозяйствования является системой другого более высокого уровня по сравнению с национальными системами.

Если в рамках национального хозяйства люди более или менее приемлемо для большинства граждан научились решать системные проблемы, то подход к решению подобных проблем на мировом уровне только намечается. Основная сложность заключается в том, что задача регулирования материальных и финансовых потоков в отдельно взятой стране поручается государству как координирующему центру.

Другого способа координации действий субъектов, преследующих различные интересы в рамках сложной системы, люди пока не знают. Центра же, который смог бы координировать поведение стран, корпораций и отдельных экономических субъектов так же эффективно, как это делают правительства в развитых странах, пока еще нет.

Современная мировая экономика приобретает качественно новые черты.

Это — невиданная до сих пор либерализация международных экономических отношений, появление глобальных коммуникационных и информационных сетей, переход транснациональных финансово-промышленных групп к стратегиям захвата мировых рынков и другие факторы глобализации.

Примером того, насколько эффективно можно использовать преимущества глобализации, служит деятельность японских корпораций. Во многом благодаря их усилиям доля японского производства в мировом продукте достигла в 2000 г. 7%. Для сравнения: доля США составила 23%, доля всех экономик Европейского Союза — 20, Китая — 10% (вторая по размерам ВВП мировая экономика). Объем мирового продукта — примерно 45 трлн долл. США (по паритету покупательной способности).

Строгое разделение на национальные и внешнеэкономические факторы развития в мировом хозяйстве начинает исчезать. Однако в его составе до сих пор нет такого координирующего центра, которому подчинялись бы все без исключения экономические агенты. В деятельности различных международных организаций постоянно возникают конфликты, вызванные противоречиями

между национальными и наднациональными уровнями регулирования экономических взаимодействий.

Национальные экономики продолжают оставаться уникальными и специфичными, однако отношения между ними подчиняются принятым в мировом сообществе правилам, приобретают все более унифицированный характер.

Международное производство, организованное по принципу «единого конвейера», производит товары, характеристики которых приобретают все более интернациональные свойства. Они должны быть приемлемы для представителей различных культур, рас, религий. Но, вместе с тем, продукция не должна быть стандартной.

Транснациональные финансово-промышленные группы помимо традиционного использования положительных эффектов масштаба переключаются на использование преимуществ глобализации, прежде всего в финансовой сфере. Но все сильнее становится и их политическая активность, чаще всего проявляющая себя в лоббировании своих частных интересов на уровне национальных правительств и международных организаций. Глобальные стратегии транснациональных банковских и промышленных групп порой не только не согласуются, но даже противоречат целям и стратегиям развития отдельных стран.

*Лоббирование* — действия, предпринимаемые с целью влияния на представителей власти, вынуждения их (создать стимул) принять выгодное для определенной группы лиц политическое решение.

Любое человеческое изобретение может быть применено как с пользой для человека, так и во вред ему. Это справедливо и для таких изобретений, как электронные системы валютных и товарных торгов, Всемирная Торговая Организация и подобные им. Появление электронных расчетов и котировок валют обеспечивает невиданную до недавнего времени мобильность финансовых, материальных и иных ресурсов. Однако одновременно с этим возникла возможность для бесконтрольных спекуляций на валютных и фондовых рынках.

Вслед за А. Пенти (1917), Р. Ароном и Д. Беллом (1960—1970-е гг.) многие исследователи стали называть современное общество постиндустриальным. Различные экономические школы по-разному описывают детальные характеристики этого общества, однако большинство соглашается с общим представлением о современном хозяйственном укладе.

Сравним модель идеального постиндустриального общества с реальной ситуацией в мировом хозяйстве. С этой целью в составе характеристик хозяйственных укладов (табл. 10.1), представ-

Таблица 10.1. Сравнительные характеристики хозяйственных укладов

Характеристика	Хозяйственный уклад		
	Натуральное хозяйство	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Приоритетные качества труда	Физические	Коммуникативность, умение управлять и подчиняться	Общая культура, предпринимательство
Основные орудия труда	Ручные	Машины и механизмы	Устройства для обработки информации
Естественные источники			
Предмет присвоения	Поверхность Земли	Недра Земли	Вся планета
Источники энергии	Биологические	Химические	Химические, ядерные и др.
Тип воспроизводства источников	Возобновление	Расходование без возобновления	Контролируемый энергетический обмен с природой
Лимитирующий фактор производства	Природные ресурсы	Рабочее время	Энергоинформация
Преобладающий тип экономики	Традиционная	Рыночная	Координируемая смешанная

Степень обособления производственных связей	Высокая	Частичное обособление	Преодоление обособления (сотворчество)
Особенности хозяйственных решений			
Пространственные рамки	Анклав	Нет	Нет
Временной горизонт планирования	Год	Десятилетие	Предполагаемый срок жизни человечества
Тип согласования исходных данных и результатов	Материальные балансы	Дисконтирование	Энергоинформационные балансы
Оценка результатов	<i>Ex post</i> (после события)	Смешанная	<i>Ex ante</i> (до события)
Затраты принятия решений			
Индивидуальные	Образование излишков и дефицитов	Смешанные	Временные затраты
Общественные	Несогласованность решений хозяйств	Частичная несогласованность	Обратная связь
Основная цель производства	Устойчивость, гарантии безопасности	Производительность	Целесообразность
Базовая потребность	Выживание	Максимизация полезности	Развитие
Темп актуализации потребностей	Практически ноль	Положительный	Ускоренный

Характеристика	Хозяйственный уклад		
	Натуральное хозяйство	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
	Присвоение		
Целевой объект присвоения	Произведенные продукты	Условия жизни	Энергоинформация
Характер присвоения	Утилитарный	Смешанный	Распредемливание
Формы конкуренции	Жесткая	Мягкая	Творческая
Отношения субъектов хозяйствования и присвоения	Совмещение монополий хозяйствования и присвоения	Разделение монополий хозяйствования и присвоения	Отношения между хозяйствующими и другими поколениями

ленных в динамике — от натурального хозяйства к современному постиндустриальному обществу, выделим те, которые действительно соответствуют реальному положению вещей, и те, по которым наблюдаются расхождения.

В первой группе характеристики приоритетных качеств труда, основных орудий труда, естественных источников предметов присвоения, энергии являются объективными. Вряд ли нужно специально доказывать, что от ручных орудий труда, механизмов и машин человечество перешло к преимущественному использованию компьютеров практически во всех отраслях своей деятельности. С помощью компьютеров разгружают пароходы, выплавляют металл и даже сочиняют музыку.

И вполне естественно, что в эпоху «третьей волны» в постиндустриальном обществе (которое получает также характеристику информационного общества) лимитирующим фактором производства становится энергоинформация.

В данном случае имеется в виду не просто информация о том, что покупатели именно сейчас желают приобрести определенный товар и ресурсы, но и где можно найти необходимые для его производства товары по минимальной цене. В оценке величины этого показателя должны учитываться также и желание индивидов организовать то или иное производство, их предпринимательские способности. Для характеристики фактора, лимитирующего развитие всего общества, наряду с информацией (точнее — уровнем образования) можно также использовать понятие пассионарности, введенное в научный оборот Л. Н. Гумилевым. В трактовке данного понятия содержится указание на особый вид энергии, поддерживающей деятельность общества по производству и потреблению благ высших порядков.

Исследователь советского общества И. Р. Шафаревич писал, «...Что давало силы и даже бешеную энергию активистам «перелома»? Как мне кажется, это было чувство соучастия в реализации некоей грандиозной технической утопии, неслыханной дотеле попытке превратить природу и общество в единую космическую машину, управляемую из одного центра. Создание такой машины, управление ею представлялось делом избранной элиты, «новых людей», покорителей вселенной — такими ощущали себя эти активисты».

Достаточно очевидно также, что в качестве естественного источника предметов присвоения сегодняшний человек использует уже всю планету в целом: ее земную поверхность, атмосферу, водные ресурсы и недра. Прогрессивная научная обществен-

ность предупреждает нас о кризисе в отношениях «планета-человек».

Впервые термин «глобальные проблемы» прозвучал в одном из докладов Римскому клубу — общественной организации, созданной в 1968 г. по инициативе итальянского промышленника и экономиста А. Печчеи. Группа ученых, руководимая Д. Медоузом, на основе модели «системной динамики» построила экономико-математическую модель, в которой нашли отражение пять основных тенденций мирового развития: ускоряющаяся индустриализация, быстрый рост населения, широко распространяющаяся нехватка продуктов питания, истощение невозобновимых ресурсов и загрязнение окружающей среды.

Исследователи пришли к выводу, что откладывание введения мировой стабилизационной стратегии снижает вероятность достижения равновесного состояния до наступления краха системы.

Равновесие потребует отказа от некоторых свобод личности, таких как свобода иметь неограниченное число детей или свобода потреблять неконтролируемые объемы ресурсов. Однако взамен будут приобретены другие: свобода от необходимости жить в загрязненной окружающей среде, всеобщее неограниченное образование, свободное время для творчества и созидания, свобода от голода и нищеты и др.

К подобным выводам пришел и российский экономист Л. Гребнев, составивший «таблицу развития» хозяйственных укладов (табл. 10.1 является ее переработанным вариантом). Он считает, что будущее общество возможно лишь в форме «координируемой экономики». Однако управлять в ней нужно будет не материальными или финансовыми потоками в прямом смысле, а потоками энергоинформации, перетекающей от одного субъекта мировой экономики к другому.

Таким образом, управление должно осуществляться не в форме директив (прямого вмешательства в хозяйственные процессы), а по принципу неклассической машины (примером такой машины является атомный реактор). Координирующий центр в этом случае создает так называемые центры притяжения (фокальные точки), которые в свою очередь направляют движение экономических трансакций.

Роль центров притяжения выполняют правила и нормативы, ограничивающие чрезмерное использование редких ресурсов, препятствующие появлению отрицательных внешних эффектов, и в то же время стимулирующие усилия, направленные на создание человеческого и социального капитала.

Экономическая система основана на творческой конкуренции, когда субъект конкурирует со своими собственными предыдущими достижениями (они уникальны), а не с другими субъектами (у других субъектов другие потребности, поэтому конкурировать с ними нет смысла). Но при этом, он же, являясь субъектом присваивающим, несет ответственность по своим обязательствам не только перед своими современниками, но и перед поколениями людей, живших до него, и теми, которые будут жить в будущем.

Единственным почти неограниченным объектом присвоения для данного субъекта является энергоинформация, которую он потребляет в формах культуры, технического и научного знания, радости человеческого общения.

Создание такой экономической системы в большинстве стран позволит решить если не все, то многие из существующих сегодня глобальных проблем человечества и мировой экономики. Однако следует иметь в виду, что привести в порядок планету — непростая задача, но начать ее выполнение можно и нужно уже сейчас — с наведения порядка там, где вы в данный момент живете, учитесь и работаете.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

---

1. Почему поставки продовольствия из развитых стран не могут решить проблему голода в бедных странах?
2. Каковы отрицательные внешние эффекты распространения индустриального товарного производства в мировом масштабе?
3. В чем состоит основная сложность решения системных проблем на мировом уровне?
4. Что использует современное человечество в качестве источника предметов присвоения? К каким проблемам это приводит?
5. Каким образом должно осуществляться управление современной мировой экономической системой с целью предотвращения кризисов и обеспечения выживания человечества? Что зависит от вас?

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Автономов В. С.* Введение в экономику / В. С. Автономов. — М. : Вита-Пресс, 2005.

*Агапова Т. А.* Макроэкономика / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. — М. : Дело и Сервис, 2004.

*Антонов В. С.* 50 лекций по микроэкономике. В 2 т. : учебник / В. С. Антонов, В. И. Алешина, А. В. Аникин. — М. : Экономическая школа, 2004.

*Мэнкью Г.* Принципы макроэкономики / Г. Мэнкью. — СПб. : Питер, 2006.

Уважаемый читатель! .....	3
Предисловие .....	4

## РАЗДЕЛ I

### ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

<b>Глава 1. Философская машина экономики .....</b>	<b>9</b>
1.1. Описательная и нормативная теории .....	9
1.2. Предмет, структура, методология и функции экономической теории .....	17
<b>Глава 2. Базовые экономические концепции .....</b>	<b>22</b>
2.1. Экономические потребности .....	22
2.2. Производственные ресурсы, редкость .....	26
2.3. Альтернативная стоимость, компромиссный выбор, экономические цели .....	29
2.4. Производительность, кривая производственных возможностей, взаимозависимость .....	33
2.5. Деньги .....	38
<b>Глава 3. Экономические системы .....</b>	<b>45</b>
3.1. Основные вопросы экономики .....	45
3.2. Характеристики и классификация экономических систем .....	48
3.3. Методы исследований экономических систем .....	57

## РАЗДЕЛ II

### МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

<b>Глава 4. Рыночное взаимодействие .....</b>	<b>69</b>
4.1. Потребитель .....	69
4.2. Бюджетные ограничения, условие равновесия потребителя .....	78

4.3.	Величина и функция спроса, эластичность .....	82
4.4.	Предложение, взаимодействие спроса и предложения .....	87
4.5.	Различные типы рыночных структур .....	91
<b>Глава 5.</b>	<b>Основы теории производства .....</b>	<b>98</b>
5.1.	Предприятие. Капитал предприятия .....	98
5.2.	Постоянные и переменные затраты. Прогноз прибыли .....	105
5.3.	Производственная функция, условие максимизации прибыли .....	109
<b>Глава 6.</b>	<b>Государство в рыночной экономике .....</b>	<b>116</b>
6.1.	«Провалы рынка», общественные блага, проблема безбилетника .....	116
6.2.	Роль государства в устранении «провалов» рынка и производстве общественных благ .....	120
6.3.	Критерии оценки общественного благополучия .....	124
<b>Глава 7.</b>	<b>Макроэкономические модели .....</b>	<b>128</b>
7.1.	Системные свойства экономики .....	128
7.2.	Номинальные и реальные значения макроэкономических показателей .....	139
7.3.	Совокупный спрос и совокупное предложение .....	142
7.4.	Экономический рост, циклы, флуктуации, шоки .....	154
7.5.	Взаимосвязь инфляции и безработицы .....	160
<b>Глава 8.</b>	<b>Экономическая политика .....</b>	<b>168</b>
8.1.	Монетарная политика .....	168
8.2.	Фискальная политика .....	176
8.3.	Экономика развития для России .....	184

### РАЗДЕЛ III

#### МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТАБИЛЬНОСТИ

<b>Глава 9.</b>	<b>Мировое хозяйство и торговые барьеры .....</b>	<b>207</b>
9.1.	Закономерности развития мирового хозяйства и международного разделения труда .....	207
9.2.	Обменные курсы и платежный баланс .....	216

<b>Глава 10. Глобальные проблемы</b> .....	224
10.1. Глобальные проблемы человечества .....	224
10.2. Глобальные проблемы экономики .....	226
Список литературы .....	234

*Учебное издание*

**Пястолов Сергей Михайлович**

**Экономическая теория**

**Учебник**

Редактор *Т. В. Шведова*

Технический редактор *Н. И. Горбачёва*

Компьютерная верстка: *О. В. Пешкетова*

Корректоры *И. А. Чепижная, Т. М. Власенко*

Изд. № 104112140. Подписано в печать 27.05.2013. Формат 60 × 90/16.  
Гарнитура «Балтика». Печать офсетная. Бумага офсетная № 1.  
Усл. печ. л. 15,0. Тираж 1 000 экз. Заказ № С – 1687.

ООО «Издательский центр «Академия». [www.academia-moscow.ru](http://www.academia-moscow.ru)  
129085, Москва, пр-т Мира, 101В, стр. 1.  
Тел./факс: (495) 648-0507, 616-00-29.

Санитарно-эпидемиологическое заключение № РОСС RU. АЕ51. Н 16476 от 05.04.2013.

Отпечатано в полном соответствии с качеством  
предоставленного электронного оригинал – макета  
в типографии филиала ОАО «ТАТМЕДИА» «ПИК «Идел – Пресс».  
420066, г. Казань, ул. Декабристов, 2.  
E – mail: [idelpress@mail.ru](mailto:idelpress@mail.ru)



---

# Издательский центр «Академия»

---

*Учебная литература  
для профессионального  
образования*

---

## Наши книги можно приобрести (оптом и в розницу)

### Москва:

129085, Москва, пр-т Мира, д. 101в, стр. 1  
(м. Алексеевская)  
Тел.: (495) 648-0507, факс: (495) 616-0029  
E-mail: sale@academia-moscow.ru

### Филиалы:

#### Северо-Западный

194044, Санкт-Петербург, ул. Чутунная,  
д. 14, оф. 319  
Тел./факс: (812) 244-92-53  
E-mail: spboffice@acadizdat.ru

#### Приволжский

603101, Нижний Новгород, пр. Молодежный,  
д. 31, корп. 3  
Тел./факс: (831) 259-7431, 259-7432, 259-7433  
E-mail: pf-academia@bk.ru

#### Уральский

620142, Екатеринбург, ул. Чапаева, д. 1а, оф. 12а  
Тел.: (343) 257-1006  
Факс: (343) 257-3473  
E-mail: academia-ural@mail.ru

#### Сибирский

630009, Новосибирск, ул. Добролюбова, д. 31, корп. 4, а/я 73  
Тел./факс: (383) 362-2145, 362-2146  
E-mail: academia\_sibir@mail.ru

#### Дальневосточный

680038, Хабаровск, ул. Серышева, д. 22, оф. 519, 520, 523  
Тел./факс: (4212) 56-8810  
E-mail: filialdv-academia@yandex.ru

#### Южный

344082, Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская,  
д. 10/65  
Тел.: (863) 203-5512  
Факс: (863) 269-5365  
E-mail: academia-UG@mail.ru

### Представительства:

#### в Республике Татарстан

420034, Казань, ул. Горсоветская,  
д. 17/1, офис 36  
Тел./факс: (843) 562-1045  
E-mail: academia-kazan@mail.ru

#### в Республике Дагестан

Тел.: 8-928-982-9248

---

**www.academia-moscow.ru**

---



**Предлагаем  
вашему вниманию  
следующие книги:**

---

**С.М.ПЯСТОЛОВ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ПРАКТИКУМ**

Объем 192 с.

В учебном пособии представлены методические материалы по современной экономической теории. Предлагаются вопросы и задания, направленные на развитие исследовательских навыков, творческих способностей учащихся, используются наглядно-образные представления экономических концепций.

Для студентов средних профессиональных учебных заведений.

**С. М. ПЯСТОЛОВ**

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Объем 336 с.

В учебнике приведен обзор экономических теорий и базовых концепций современной экономики. Содержание макро- и микроэкономических теорий раскрыто на примерах конкретных экономических ситуаций с учетом опыта преобразований в российской экономике. Рассмотрены закономерности развития мирового хозяйства и международных экономических отношений. Учебник может быть использован при изучении общепрофессиональной дисциплины «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» в соответствии с ФГОС СПО по экономическим специальностям.

Для студентов учреждений среднего профессионального образования.

**[www.academia-moscow.ru](http://www.academia-moscow.ru)**

---